

## Тема 12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

### План

1. Сутність та особливості компенсаційних угод.
2. Класифікація компенсаційних угод (угод зустрічної торгівлі): бартерні угоди, прямі компенсаційні угоди, компенсаційні угоди на комерційній основі, компенсаційні угоди на основі виробничого співробітництва.
3. Операції натурального обміну.
4. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем.
5. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «світч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, угоди щодо зворотного експорту, програми пов'язання імпорту та експорту і обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.
6. Операції в рамках промислового співробітництва.
7. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.

### 1. Сутність та особливості компенсаційних угод

Основу компенсаційних операцій складають, головним чином, операції зустрічної торгівлі і експортно-імпортні операції в рамках виробничого кооперування і науково-технічного співробітництва. Тому, щоб зрозуміти суть і особливості компенсаційних операцій, необхідно спочатку розглянути суть і особливості зустрічної торгівлі.

Зустрічна торгівля - достатньо новий спосіб ЗЕД, в основі якого лежить підписання зустрічних угод, що взаємопов'язують експортні й імпортні операції. Обов'язковою умовою зустрічних угод являється зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (на повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні. На сучасному етапі зовнішньоторгові зустрічні угоди стали одним з основних видів міжнародного товарообміну. Достатньо сказати, що сьогодні їх частка перевищила 40%. Відповідно збільшився об'єм зустрічної торгівлі. Якщо в 1976 р. він складав приблизно 18 млрд. дол., то в 1988 - 955 млрд. дол. США. Такий бурхливий розвиток міжнародної зустрічної торгівлі, починаючи з 70-х років, було зумовлено різними причинами:

1) зростанням цін на енергоносії. Коливання цін на нафту в 1973-1974 рр., 1979-1980рр. негативно вплинули на економіку багатьох країн (розвинених і тих, що розвиваються). Значні об'єми конвертованої валюти їм приходилось витратити на закупівлю нафти. І тоді розвинені країни стали платити за свій експорт зустрічними поставками сировини і палива на основі довготривалих контрактів;

2) прагненням країн, що розвиваються, в ці роки до прискорення індустріалізації свого розвитку. В рамках зустрічної торгівлі вони постачають сировину в обмін на технології, машини, обладнання з розвинених країн;

3) зустрічну торгівлю стали використовувати і в зв'язку з встановленням деякими країнами протекціоністських і валютних бар'єрів по відношенню до іноземних фірм;

4) зустрічна торгівля дає можливість державам розвивати зовнішню торгівлю навіть тоді, коли є недостача чи відсутність конвертованої валюти, дефіцит платіжного балансу, інфляційні процеси. В деяких країнах (Аргентина, Бразилія, Венесуела, Мексика, Турція та ін.) зустрічну торгівлю використовують через значний зовнішній борг.

Зустрічна торгівля виступає засобом фінансування імпорту і, на відміну від закупок в кредит, застерігає покупця від виплати постійно зростаючих процентних платежів.

На думку ряду спеціалістів, зустрічна торгівля на сучасному етапі перетворилася в один із важливих інструментів регулювання міжнародного товарообміну, сприяння

розвитку економічного і виробничо-технічного співробітництва між країнами і господарськими суб'єктами цих країн.

Регулююча роль зустрічної торгівлі проявляється в тому, що підписані двохсторонні і багатосторонні міжурядові угоди, а також угоди про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дають можливість раніше на декілька років наперед визначити:

- 1) види і об'єм товарів, що взаємно постачаються;
  - 2) їх загальну суму і порядок розрахунків;
  - 3) характер і вартість супроводжуваних чи окремо наданих технічних (інжинірингових) послуг і науково-технічних знань і досвіду (ліцензій, "ноу-хау" та ін.).
- В зв'язку із зростанням об'ємів міжнародної зустрічної торгівлі зростає і її регулююча роль. Разом з цим розвивається і специфіка міжнародних зустрічних операцій, що відображає умови і процеси, що відбуваються в різних країнах.

Важливою особливістю зустрічної торгівлі являється її гнучкість, яка дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що постійно міняються на світовому ринку, дає можливість окремим країнам ціленаправлено диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки, в т.ч. трудно доступні, створює умови для економії валюти, прискорює процес зовнішньоторгового обміну товарами й послугами.

Особливістю зустрічної торгівлі в сучасних умовах являється також-широке впровадження внутрішньої комп'ютеризації. Це не тільки дозволило якісно змінити технології і процедури зовнішньоторгових операцій, але й дало можливість наперед визначити ефективність угод вираховувати тенденції розвитку кон'юнктури ринку і цін, формувати структуру товарообігу конкретної країни, конкретного підприємства-суб'єкта ЗЕД.

Міжнародна практика свідчить про те, що зустрічна торгівля стає все більш привабливою формою торгівлі й організації комерційних операцій у міжнародній сфері. І це важливо враховувати вітчизняним підприємцям, які здійснюють експортно-імпорتنі операції.

## **2. Класифікація компенсаційних угод (угод зустрічної торгівлі): бартерні угоди, прямі компенсаційні угоди, компенсаційні угоди на комерційній основі, компенсаційні угоди на основі виробничого співробітництва**

### КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦІЙ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
<b>1. Операції натурального обміну</b>	
Бартерні операції	Операції без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару (товарів) без використання фінансового механізму взаємних розрахунків
<b>2. Операції, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем</b>	
Комерційна компенсація	Операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, рівною по вартості. Партнери виступають в ролі покупця і продавця. В кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо
Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
Зустрічні закупки	Це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країни покупця. Одночасно підписуються два контракти, де фіксуються суми та терміни

	поставки.
Авансові закупки	Сторона, яка зацікавлена у продажу своїх товарів, спочатку купує у партнера якісь товари, а потім поставляє йому на цю суму свої товари
Угоди типу "свіч"	Передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні
Угоди типу "оффсет"	Операції не передбачають юридичного оформлення, тобто це "джентльменська" угода, вона не містить зобов'язань експортера відносно зустрічної закупівлі у імпортера. Ці операції використовуються у сфері міжнародних поставок військової техніки та майна.
Рамочні угоди	Західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування свої поставок у країну-імпортера.
Угоди позитивної зустрічної торгівлі	Угоди, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її партнер. Платіж за поставлений товар виконують зустрічними поставками конкретної продукції
Програма пов'язання експорту та імпорту	Ці програми передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладанню експортних угод для національних фірм держави-імпортера
Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера	Уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту
<b>3. Операції в рамках промислового співробітництва</b>	
Співробітництво на комерційні основи	Операції пов'язані з виробничою сферою і передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції
Виробнича кооперація	Це коли торгівля між партнерами виступає частиною промислового співробітництва. Види виробничої кооперації: підрядне кооперування, договірна спеціалізація та спільне виробництво
Франчайзинг	Спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця
Операції з давальницькою сировиною (толінг)	Вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту

Як свідчить світова статистика, на долю першого виду припадає біля 5% міжнародної зустрічної торгівлі, другого - біля 10% і третього від 55% до 60%.

### 3. Операції натурального обміну

Операції натурального обміну, або бартерні (barter), є операціями безвалютного обміну товарів одного чи різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару чи товарів без використання фінансового механізму взаємних розрахунків.

Головною особливістю бартерних операцій є те, що товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей товарів, що обмінюються, за світовими цінами на момент підписання бартерного контракту, але з урахуванням базисних умов поставки. Наприклад, якщо за контрактом на поставку українського прокату на умовах FOB порт Одеса передбачається зустрічна поставка продуктів харчування із Франції на умовах DDP місто Київ, то у ціні кожної поставки вносяться поправки, які враховують різницю у витратах (на страхування, фрахт, транспортування) при виконанні даних умов поставки.

Досвід використання бартерних контрактів показує, що сторона, яка укладає такий договір, повинна бути максимально обережна та вжити такі заходи:

- якщо зустрічний постачальник маловідомий і немає впевненості, що він своєчасно поставитиме якісний товар, то слід встановити у контракті для нього коротший строк поставки, ніж у Вашої сторони, або прямо зазначити, що він є першим постачальником;
- якщо зустрічний постачальник не викликає довіри та відмовляється першим поставити товар, то слід вимагати від нього надання банківської гарантії належного виконання контракту на ту мінімальну суму, яку Ви вважаєте достатньою для компенсації можливих втрат (зазвичай, на 10-15% вартості товару, що постачається);
- якщо такий зустрічний постачальник відмовиться надати потрібну гарантію, то краще знайти іншого партнера з бартерного обміну;
- у текст контракту включити застереження: "Усі взаємні претензії, зв'язані із відшкодуванням понесених збитків, які сторони не зможуть задовольнити зміною кількості поставлених товарів, сторони зобов'язуються відшкодувати у валюті ціни контракту".

До недоліків бартерної угоди можна віднести таке: партнери позбавляються можливості маневру на ринку, ставляться у повну залежність один від одного. Ефективність бартерної угоди залежить від зміни цін на ринку на товари, які передаються за угодою. Крім того, інколи експортер змушений погоджуватись на зустрічну поставку непотрібної йому продукції, а потім шукати для неї покупця.

Регулювання бартерних операцій регламентується Указом Президента України "Про регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності" № 85/95 від 27.01.1995 р., Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р. та ін.

Момент реалізації у бартерній операції згідно з Законом України "Про оподаткування підприємств" - це дата виконання експортної частини бартерного контракту, тобто дата відвантаження або передання товарів іншому учаснику. Терміни здійснення бартерної операції встановлені вищезазначеним Указом Президента України: "Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у терміни, зазначені у такому договорі, але не пізніше ніж 90 календарних днів віддати митного оформлення (дати виписування вивізної вантажно-митної декларації) товарів, які фактично експортовані за бартерним контрактом, а у разі експорту робіт, послуг - від дати підписання акта або іншого документа, що підтверджує виконання робіт, надання послуг.

#### 4. Операції, які передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем

При здійсненні операцій цього виду гроші використовуються і як міра вартості, і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватись зі зміною ринкової ситуації. У процесі здійснення угоди платежі за первісним експортом повністю або частково покриваються платежами за зустрічними поставками.

До операцій, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація (commercial compensation);
- зустрічні закупки (counter purchase);
- авансовані закупки (ad va pce purchase);
- угоди типу "офсет" (gentelment's agreement o Г set);
- угоди типу "світч" (switch transaction).

Комерційна компенсація (back-to-back transactions) - це операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог. У кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо.

Характерною рисою таких операцій є те, що експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару імпортера.

Принципова відмінність операцій комерційної компенсації від бартерних угод полягав у тому, що кожний партнер виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі; у деяких операціях комерційної компенсації експортер може передавати свої зобов'язання із зустрічного імпорту третій стороні. Експортер отримує свою виручку за поставлені ним товари після реалізації товарів зустрічної поставки, хоча можна передбачити частковий негайний платіж імпортера по отриманню ним товару експортера.

Часто операції даного типу не обмежуються тільки взаємними поставками товарів, а передбачають взаємне задоволення інтересів контрагентів у будь-якій іншій формі. Наприклад, при проведенні попередніх переговорів контрагенти з'ясували, що одна із сторін (німецька фірма) може поставити товар на суму 100 000 тис дол. США, а інша (українська фірма) може запропонувати товари тільки на суму 90 000 тис дол. США. Різниця між вартостями товарів, що будуть поставлятись, становить 10 000 тис дол. і є боргом української сторони. Сторони можуть домовитись, що це сальдо українська фірма не буде перераховувати у Німеччину на рахунок контрагента, а внесе цю різницю в один з українських банків на рахунок, спеціально відкритий для німецького контрагента. Німецька фірма може використати ці гроші лише в Україні (вони називаються "неконвертоване сальдо"), наприклад, на рекламу, представницькі цілі, оплату відряджень, на закупівлю інших товарів.

Ще однією особливістю такої угоди є можливість переключення контрагентами своїх зобов'язань із зустрічної закупівлі на третю сторону шляхом укладання з нею угоди типу "світи".

Деякі компенсаційні угоди передбачають обмін декількома товарами з кожного боку. У такому випадку компенсаційні угоди здійснюються експортно-імпортними торговими фірмами двох або більше країн по відносно широкій номенклатурі товарів. В угоду, таким чином, залучається значна кількість національних експортерів та імпортерів. Механізм проведення такої операції зводиться ось до чого;

- кожний контрагент готує по два списки товарів: в одному перераховує товари, які він бажає продати, а у другому - які купити;
- узгоджують під час переговорів номенклатуру товарів і складають два списки: у першому зазначають товари, що поставляються однією фірмою, у другому - іншою;

- узгоджують ціни по кожній позиції списків;
- узгоджують інші умови поставки та підписують контракт з двома додатками: один додаток - це перелік товарів (із зазначенням ціни по кожній позиції), які поставляються в одну країну, інший - у другу. У тексті контракту зазначаються загальні суми взаємних поставок і при їх неспівпадінні - неконвертоване сальдо.

**5. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «світч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, угоди щодо зворотного експорту, програми пов'язання імпорту та експорту і обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера**

Комерційна компенсація (back-to-back transactions) - це операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог. У кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо.

Характерною рисою таких операцій є те, що експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару імпортера.

Принципова відмінність операцій комерційної компенсації від бартерних угод полягає у тому, що кожний партнер виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі; у деяких операціях комерційної компенсації експортер може передавати свої зобов'язання із зустрічного імпорту третій стороні. Експортер отримує свою виручку за поставлені ним товари після реалізації товарів зустрічної поставки, хоча можна передбачити частковий негайний платіж імпортера по отриманню ним товару експортера.

Зустрічні закупки (reciprocal transaction) - це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країни покупця. Така покупка не обов'язково може бути здійснена у самого партнера по даній угоді, може бути обумовлена покупка товарів у третьої особи, з якою будуть здійснені взаєморозрахунки у місцевій валюті.

Зустрічні закупки є найбільш поширеною формою зустрічної торгівлі, яка дозволяє партнерам досить гнучко виконувати свої зобов'язання з урахуванням повної або часткової оплати товарів у грошовій чи товарній формі, заліку фінансових вимог без переказу валютних коштів, досягнення збалансування взаємопоставок.

Основна відмінність зустрічних закупок від комерційної компенсації полягає у тому, що платежі по первісних та зустрічних закупках здійснюються незалежно один від одного.

Зустрічні закупки оформляються у вигляді двох або трьох зв'язаних контрактів, у відповідності із якими експортер зобов'язується закупити або забезпечити закупівлю третьою стороною (на підставі укладання з нею угоди типу "світч") товари імпортера, які за вартістю становлять певний процент від його власної поставки.

Авансові, або попередні, закупки є різновидом зустрічних закупок. Ці операції передбачають укладання основного контракту, за яким приблизно 50% вартості поставленого товару імпортер сплачує грошима, а ще 50% - зустрічною поставкою товарів, але цю зустрічну поставку він здійснює авансом, попередньо, тобто до основної поставки.

Авансові закупки дають можливість експортеру спочатку одержати, наприклад, матеріали, комплектувальні вироби (зустрічна поставка), а потім виготовити товар та здійснити експортні поставки.

Контракти на основну поставку та на попередню поставку зв'язані між собою таким чином, що закінчення виконання зобов'язань по зустрічній авансовій поставці товарів є початком виконання зобов'язань по основній поставці.

Експортер захищає свої інтереси включенням в основний контракт зобов'язання імпортера надати фінансові гарантії виконання зустрічних поставок (банківські гарантії,

резервні акредитиви). Імпортер захищає свої інтереси тим, що авансові поставки товарів по додатковому контракту здійснюються тільки проти банківської гарантії належного виконання зобов'язань на всю суму авансових поставок.

У деяких випадках набір товарів, які поставляються по авансових закупках, може бути довільним. Сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закупає у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари.

Угода типу "офсет", або джентльменська угода

Ці угоди не передбачають юридичного оформлення, тобто це свого роду "джентльменські" угоди. Це означає, що хоча угоди такого роду не містять зобов'язання експортера, яке має законну силу відносно зустрічної закупівлі, вони передбачають, що експортер згоден купувати товари в імпортера у невстановленій кількості, причому ця частка відносно експортної поставки часто перевищує 100%. Набір товарів, які поставляються за цими угодами, не є довільним.

Угоди типу "офсет" зв'язані із дороговартісними урядовими програмами закупівель військової техніки, літаків, обладнання для атомних станцій.

Угоди типу "світч", або угоди з передаванням фінансових зобов'язань

Змістом угод типу "світч" є передача експортером своїх зобов'язань із зустрічної закупівлі третій стороні, як правило, спеціалізованій торговій фірмі. Мета цих операцій:

1. Звільнити експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою.
2. Збалансування торгівлі між двома країнами, які мають двосторонні клірингові угоди.

Таким чином, операції типу "світч" - це чисто фінансові реекспортні операції, зміст яких полягає у звільненні фірми від створення власного збутового підрозділу для реалізації товарів, які не відповідають її основному профілю.

Операції типу "світч" не є самостійною формою торгівлі, і тому вони застосовуються у поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі (крім бартерної).

## **6. Операції в рамках промислового співробітництва**

Операції в рамках промислового співробітництва пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційній основі;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толінг);
- франчайзинг.

Розглянемо кожний вид операцій окремо.

### **7. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною**

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі включають прості та складні компенсаційні операції.

Прості компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з метою:

- створення нових виробництв, нової продукції;
- реконструкції та модернізації потужностей;
- впровадження нових технологій.

Коротко сутність цих операцій можна сформулювати так. Одна країна, використовуючи обладнання, технологію та знання іншої країни, модернізує або будує на

своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватись за надані їй компенсаційні операції.

Ціни на компенсуючи продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні операції (глобальні або генеральні) - це довгострокові та великомасштабні компенсаційні операції.

Виробниче кооперування - це най триваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами і виступає в таким трьох основних формах: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

При підрядному кооперуванні одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи (технологічних операцій, компонентів тощо) відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та інше). В окремих випадках замовник передає замовнику (підряднику) технологію, креслення, специфікації, обладнання та матеріали.

Операції з давальницькою сировиною - це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату [56].

Операції на давальницьку сировину не являються чисто компенсаційними. Але вони володіють ознаками зустрічної торгівлі, бо збалансовані, безвалютні і наперед оцінені. Зобов'язання сторін про поставку сировини й імпорту продукції оформляються одним контрактом із вказівкою вартості сировини й готової продукції.

Поставками давальницької сировини покриваються не тільки всі узгоджені витрати переробника, враховуючи витрати на транспортування, виплату мита та інші, але й забезпечується одержання ним запланованого прибутку. З цією метою в контракті вказуються світові ціни на сировину, на продукт переробки, фіксується вартість транспортування і переробки.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів.

Ефективність операції на давальницькій сировині для постачальника може бути лише в тому випадку, якщо вартість одержаної після переробки продукції на світовому ринку вище вартості давальницької сировини.

Така форма зустрічної торгівлі розвивається і в Україні та використовується, у більшості випадків, на підприємствах текстильної та швейної промисловості. Використання цих операцій на вітчизняних підприємствах дозволяє завантажувати робочі місця, дозволяють вижити в умовах кризи та дають можливість одержати відповідний досвід в організації та управлінні виробництвом.

Однак, орієнтація у виробництві й торгівлі та на давальницьку схему та довготривале її використання негативно впливає на розвиток національної економіки та національного ринку і самих підприємств-суб'єктів ЗЕД, що приймають участь в цих операціях.

Франчайзинг - термін походить від французького (пільга, привілеї) і означає, що одна компанія (франчайзер) дозволяє іншій організації (франчайзі) використовувати своє широко відоме фірмове ім'я при умові, що франчайзі буде під цим іменем збувати продукцію цієї компанії, одержуючи за це від неї технічну, комерційну і іншу допомогу.

Також франчайзинг можна трактувати так. Це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений термін комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, відомого фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).



Франчайзинг є однією із комерційних форм технологічного обміну, ріст популярності якої обумовлений перебудовою структур управління, яка проходить у всьому світі та значним збільшенням числа малих підприємств.

Франчайзі після укладання угоди з франчайзером одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, маркетингові технології, експертизу і механізм підтримки. Щоб отримати такі права франчайзі зобов'язаний:

- сплатити початковий внесок для одержання права на навчання, використання імені, торгового знака тощо;
- сплачувати постійні внески (найчастіше у вигляді частки від обороту) за поточне керівництво та навчання;
- сплачувати внески на цілі маркетингу і збуту (на покриття витрат на рекламу, просування товару, дослідження ринку тощо);
- суворо дотримуватися запропонованих форм і методів роботи, включаючи порядок управління і процедури управління, стандарти якості, уніформу співробітників тощо.

Виділяють три типи франчайзингу:

- виробничий;
- товарний (торговий);
- діловий (ліцензійний).

Виробничий франчайзинг - це франчайзинг у виробництві товарів. В цьому випадку франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний рівень якості. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності франчайзі. Найбільш поширена в електронній техніці, харчовій промисловості. Так, наприклад, Coca Cola, Pepsi продають концентрати місцевим компаніям.

Товарний (торговий) франчайзинг представляє собою такий засіб організації справи, при якому франчайзі купують у відомої компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком. У товарному франчайзингу також франчайзером може бути виробник товару, що продає готовий продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі. Останній здійснює перепродажне і після продажне обслуговування продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі для реалізації одного виду товару і послуг. Типовою сферою застосування цієї форми контрактних відносин є продаж і обслуговування вантажних і легкових автомобілів, роздрібний продаж нафтопродуктів, безалкогольних напоїв. В наш час франчайзинг у форматі "продукт і торгова марка" становить близько 30% від усіх франчайзингових угод.

Діловий (ліцензійний) франчайзинг є найбільш популярним. Його називають "франчайзинг бізнес формату". Діловий франчайзинг передбачає, що франчайзер, який зацікавлений в поширенні свого товарного знаку, видає франчайзі ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків або інших груп магазинів для продажу покупцям наборів товарів і послуг під іменем франчайзера. Такий франчайзинг часто використовується при експлуатації ресторанів, підприємств громадського харчування бистрого обслуговування і т.п. Наприклад, "Макдональдс", сітка магазинів косметичних товарів "Боді шоп".

До основних переваг франчайзингу можна віднести:

- збереження у франчайзі статусу юридичної особи і права власності на його майно;
- можливість одержання франчайзі комплексної допомоги від франшизного центру в виборі конкурентоспроможного товару, в поставці технології, техніки, навчання кадрів, в розробці і вдосконаленні ефективних систем управління підприємством;
- можливість одержання невеликим підприємствам підтримки від більш сильних партнерів при звертанні за кредитом в банк або тимчасових труднощів в розрахунках з кредиторами. Франчайзер може виступити в якості поручителя за свою дочірню фірму;

- наявність у франчайзера і франчайзі безкоштовної взаємної підтримки рекламою і допомоги один одному при виконанні поставок сировини, компонентів і ін.

В США франчайзингова система забезпечує дуже високу ефективність птахівництва, в Нідерландах і Фінляндії - кооперативи франшизного типу об'єднують частину сільських господарств, в Японії - майже у всіх галузях промисловості.