Тема 5. Форми виходу підприємств на зовнішній ринок

1. Правові передумови ЗЕД підприємств.

 2. Класифікація зовнішньоторговельних операцій.

 **1. Правові передумови ЗЕД підприємств.**

 Зовнішньоторговельна операція (операція) – комплекс дій учасників тор- гового процесу, які представляють різні країни, з метою здійснення торгового обміну.

Учасників зовнішньоторговельного процесу повинно бути як мінімум два: продавець (експортер) і покупець (імпортер). У комплекс дій фірм при здійсненні торгових операцій звичайно входить вивчення кон'юнктури ринку товару, що пропонується, його реклама, діяльність збутової мережі, взаємодія зі збутовими посередниками, розробка комерційних пропозицій і запитів, ведення переговорів, висновок і виконання контрактів.

 Основним регулятором зовнішньоекономічної діяльності фірми є контракт, що являє собою комерційну угоду між ринковими агентами двох чи більш країн, предметом якого може бути купівля-продаж, оренда, виконання підрядних робіт і т. д.

 На етапах підготовки, підписання і виконання основних контрактів фірми, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, укладають значну кількість допоміжних контрактів з консультаційними, рекламними, посередницькими, експедиторськими та іншими ринковими агентами. Вони також здійснюють весь комплекс операцій з державними і міжнародними органами, що курирують систему зовнішньоторговельних операцій. Більш докладно особливості контрактної діяльності розглянуті в темі 11.

 **2. Класифікація зовнішньоторговельних операцій.**

Розмаїття зовнішньоторговельних операцій фірми можна класифікувати за рядом критеріїв.

За напрямками торгівлі виділяють експортні, імпортні, реекспортні й реімпортні операції.

Експортні операції спрямовані на вивіз товарів за митний кордон.

Імпортні операції спрямовані на ввіз товарів за межі митного кордону країни.

 Реекспортні операції здійснюють вивіз за митний кордон товарів, раніше імпортованих і не перероблених у країні.

 Реімпортні операції дозволяють придбати за кордоном раніше експортовані і не перероблені там товари. Звичайно сюди входить повернення бракованої продукції, що повертається за договорами консигнації.

За групами товарів виділяють купівлю-продаж машин і устаткування, сировинних, продовольчих і непродовольчих товарів.

 При цьому непродовольчі товари підрозділяються на три групи:

1) напівфабрикати і комплектуючі для галузей матеріального виробництва;

2) товари широкого вжитку для населення, в тому числі предмети тривалого користування;

3) товари, необхідні для задоволення суспільних потреб – охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, дорожнього будівництва і т. д.

За ступені готовності товару до продажу виділяють постачання готової продукції, вузлів і деталей для зборки, комплектного устаткування і т. д.

 Товарообмінна торгівля включає зустрічні закупівлі, бартер, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною і т. д.

Зустрічні закупівлі здійснюють в рахунок зобов'язань, прийнятих експортерами в контрактах на продаж основних товарів. Звичайно це відбувається під тиском імпортерів і в результаті конкуренції експортерів.

Бартерні операції представляють безвалютний, але оцінений обмін товарами на еквівалентній основі. Вартісна оцінка товарів при бартері необхідна для митного обліку, визначення страхових сум, нарахування штрафів, уцінки неякісних товарів і т. д.

Викуп застарілої продукції припускає продаж експортеру застарілої моделі в залік продукції, що постачається.

Операції з давальницькою сировиною характерні тим, що фірма однієї країни експортує вихідну сировину й імпортує готову (кінцеву) продукцію, а фірма іншої країни переробляє давальницьку сировину. Оплата за переробку здійснюється додатковою кількістю постачальної сировини.

Торгово-посередницька діяльність включає операції за договорами постачань, комісії, консигнації, доручення, агентські угоди та інші посередницькі угоди.

Договори постачань дозволяють посереднику закуповувати товар у постачальника і продавати його, але вже від свого імені і за свій рахунок, одержавши при цьому відповідну винагороду.

Договори комісії дозволяють посереднику укладати договір від свого імені, але за рахунок експортера чи імпортера з одержанням комісійної винагороди.

 Договори доручення пов'язані з тим, що експортери й імпортери довіряють посереднику укладати контракти від їхнього імені і за їхній рахунок з виплатою відповідного винагороди.

Договори консигнації пов'язані з наданням товарів у розпорядження агента-консигнатора на певний строк для реалізації, при цьому власником залишається власник товару.

Консигнація може бути поворотною (всі непродані товари повертаються власнику), частково поворотною і безповоротною (віддається сума грошей). При цьому консигнатор вправі знижувати ціни реалізації, що спеціально обмовляється в угоді.

Операції за агентськими угодами відрізняються тим, що спеціалізовані юри- дичні чи фізичні особи-агенти на підставі спеціальних договорів з експортерами й імпортерами одержують право на сприяння укладанню угод.

 Прості посередницькі, або брокерські операції характерні тим, що посередник, відшукуючи зовнішніх продавців і покупців, зводить їх, не беручи особистої участі в контракті.

 Збутові посередницькі (дистриб'юторські) операції пов'язані з висновком окремих угод між дистрибьютором, з одного боку, і продавцем або покупцем – з другого.

Торгівля змагального типу включає аукціонні продажі, торги (тендери) й біржову торгівлю.

Торгівля послугами класифікується по-різному.

 Визначимо групи послуг за класифікацією Міжнародного валютного фонду (МВФ).

 1. Транспортні перевезення, у т. ч.: - пасажирські; - багажні; - вантажні.

2. Поїздки, в. т. ч.: - ділові (відрядження); - особисті (туризм).

 3. Зв'язок.

4. Будівництво, зокрема: - підготовка будівельних майданчиків; - основні будівельні роботи; - будівельні роботи завершального циклу; - будівництво «під ключ».

5. Страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами.

 6. Фінансові послуги між резидентами і нерезидентами.

 7. Комп'ютерні й інформаційні послуги, у т. ч.: - консультації в області комп'ютерних програм; - інформаційні послуги; - обслуговування комп'ютерів.

8. Користування правами власності і використання оригіналів чи прототипів на підставі ліцензій з виплатою ліцензійних платежів, у т. ч.: - роялті, тобто періодичні платежі за підсумками користування ліцензією; - паушальні платежі, тобто одноразові виплати за результатами експертних оцінок.

9. Інші бізнес-послуги, у т. ч.: - посередницькі послуги; - оренда (короткострокова – рентинг, середньострокова – хайринг, довгострокова – лізинг); - інші ділові, професійні і технічні послуги (правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні а також інжиніринг, послуги по нагляду, геологорозвідці і т. д.).

10. Особисті, культурні, спортивні й рекреаційні послуги.

11. Урядові послуги.

Усі зовнішньоторговельні операції спираються на міжнародні документи, зокрема, на Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, базисні умови постачань «ИНКОТЕРМС 2010», розроблені Міжнародною торговельною палатою, «Уніфіковані правила і звичаї для документарных акредитивів», «Уніфіковані правила за інкасо», Чекову конвенцію, Однаковий вексельний закон та ін.