## Лекція 20 Основи зовнішньоекономічної діяльності бізнесу

В сучасних умовах на операційну діяльність переважної більшості бізнесових організацій здійснюється вплив ***зовнішньоекономічного фактору***, який, зокрема, можна визначити на *декількох рівнях*, а саме

*мікроекономічному рівні* — вплив, який пов'язаний з наявністю певних особливостей здійснення діяльності *конкретною організацією*, тією чи іншою мірою пов’язаною з імпортна-експортними операціями;

* + *макроекономічному рівні* — вплив, який пов'язаний зі специфікою функціонування *національної* економіки та її зав’язків зі світовим господарством;
  + *мега економічному рівні* — вплив, який використовує *міжнародні* та

*загальносвітові* закономірності розвитку глобальної економічної системи.

 **Зовнішньоекономічна діяльність** бізнесової організації — сукупність видів діяльності суб'єктів господарювання даної країни та іноземних держав, які ґрунтуються на взаємовідносинах пов'язаних з обміном товаром, послугами, певними видами діяльності, а також знанням між партнерами, що знаходяться в різних країнах та мають місце як на території даної країни, так і за її межами.

 **Контрагенти** — сторони (партнери), які приймають участь у підготовці та здійснені зовнішньоекономічних угод.

До **суб'єктів** здійснення зовнішньоекономічної діяльності, відповідно до чинного законодавства, належать суб'єкти господарювання, в установчих документах яких (статуті, тощо) зазначена зовнішньоекономічної діяльності, ***у вигляді*** :

* + *фізичних осіб* — громадяни і негромадяни України, які мають громадянську правоздатність і постійно мешкають на території України;
  + *юридичних осіб*, які є резидентами України (зареєстровані і мають постійне місцезнаходження), зокрема особи, майно і капітал яких є повною власністю іноземних суб'єктів господарської діяльності;
  + *об'єднань фізичних та/або юридичних осіб*, які не є юридичними особами за законодавством України, але мають постійне місцезнаходження на території держави, яким за цивільно-правовими актами не заборонено здійснювати господарську діяльність;
  + *структурних одиниць іноземних суб'єктів господарської діяльності*

(філіали, відділення), які постійно розташовані на території України;

* + *спільних підприємств* за участю суб'єктів діяльності України та іноземних суб'єктів, які зареєстровані в Україні і мають постійне місцезнаходження на її території.

Зовнішньоекономічна діяльність, не залежно від суб'єктів, якими вона здійснюється, підлягає **контролю та регулюванню** з боку держави з використанням :

* + ***Адміністративних (не тарифних)*** засобів та інструментів — методів впливу, пов'язаних з : **а)** прямим дозволом чи забороною зовнішньоекономічної діяльності; **б)** створенням певних бар'єрів та перешкод для її здійснення або розширення; **в)** застосування неекономічних засобів тиску на бізнес або вимог до нього; **в)** використання вибіркових підходів до партнерів чи клієнтів за межами економічної користі, тощо. В якості прикладу найбільш розповсюджених інструментів таких методів впливу можна зазначити такі як :
    - *ліцензування* певних видів діяльності;
    - *квотування* обсягів імпортна-експортних операцій (*квота* — кінцева величина експорту або імпорту будь-якого товару, яку не можна перевищувати);
    - *пряма заборона* експорту та/або імпорту, виходячи з національних інтересів, тощо.
  + ***Економічних (тарифних)*** засобів та інструментів — методів впливу, які ґрунтуються на непрямих, як правило, фінансових, організаційних, договірних засадах, що впливають на хід здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Серед найбільш розповсюджених економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності бізнесу з боку держави, можна, зокрема, навести такі як : **а)** пряме й непряме фінансування, експортерів, зокрема, їх кредитування; **б)** державне страхування окремих імпортна-експортних операцій; **в)** фіскальні пільги та певні фінансові обмеження при здійсненні окремих імпортна-експортних операцій; **г)** валютне регулювання, тощо.

Основним методом *економічного* (*тарифного*) регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави є встановлення ***митного тарифу (мита)*** у вигляді певної вартості за одиницю обсягу товару, або у вигляді відсотка від митної вартості товару.

Слід відзначити, що *традиційні форми державного регулювання економіки*, також мають певні ***специфічні зовнішньоекономічні аспекти*** до яких, зокрема, можна віднести такі як : **а)** індикативне планування соціально- економічного розвитку прикордонних районів; **б)** політика пільгових податків на певні види зовнішньоекономічної діяльності, створення спеціальних економічних зон, тощо; **в)** встановлення вимог до обов'язкової конкурсної участі (або заборона участі) іноземних інвесторів у окремих видах приватизації; **г)** особливості при здійсненні інвестиційно-інноваційної політики — створення технопарків, територій пріоритетного розвитку, тощо; **д)** державне регулювання цін на товари критичного імпорту під час реалізації державної цінової політики; **е)** встановлення пільг щодо імпортних закупок для територій, які постраждали внаслідок стихійного лиха в межах державної соціальної політики, тощо.

Усі операції, що пов’язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності поділяються на два **види**:

* + ***основні операції*** — операції, при яких безпосередньо здійснюється продаж/обмін товарів, послуг, робіт, знань між контрагентами зовнішньоекономічної діяльності;
  + ***забезпечуючи операції*** — операції, які забезпечують здійснення основних операцій та просування товарів (послуг, робіт, знань) від постачальника (продавця) до отримувача (покупця) під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

**Зовнішньоекономічна діяльність** забезпечує встановлення економічних (а разом з тим в багатьох випадках також і політичних, культурних, тощо) зав’язків на зовнішніх ринках в основному, зокрема, в наступних **формах** :

*  **Міжнародна торгівля** — історично перша та переважаюча серед усіх інших форма здійснення зовнішньоекономічної діяльності шляхом *міжнародного обміну товарів і послуг*, на підставі укладених в чітко визначеному порядку міжнародних торгових договорів та угод.

 **Міжнародна торгова угода (договір)** — договір або угода між двома або кількома сторонами, що *знаходяться в різних країнах*, з постачання певної кількості і обумовленої якості товару (надання послуги) у визначені терміни і на визначених умовах.

Міжнародний торговий **д**оговір (угода) обов’язково оформляються *в письмовому вигляді* і називаються ***міжнародним контрактом*** — оформленою в чітко визначеній письмовій формі *домовленістю* між контрагентами (партнерами) по міжнародним економічним відносинам про здійснення ними торгової операції.

Міжнародний контракт є основним регулятором зовнішньоекономічної діяльності, не залежно від форми її здійснення. Наряду з ***основним міжнародним контрактом***, в якому віддзеркалюється сама сутність договору (угоди), на етапах як підготовки й підписання міжнародного контракту, так і його виконання, як правило, контрагентами, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, укладається ще певна кількість ***допоміжних контрактів***, присвячених наданню певного комплексу послуг (консультаційних, рекламних, посередницьких, експедиторських та інших) ринковими агентами, а також здійсненню комплексу операцій з державними і міжнародними органами, які контролюють та регулюють здійснення зовнішньоекономічної діяльності в цілому та зовнішньоторговельних операцій, зокрема.

Залежно від предмету і характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різноманітні **форми міжнародна торгівлі**, а саме, зокрема, такі як :

* + **Міжнародна торгівля «купівлі-продажу» товарів** (**послуг**) — зовнішньоторговельні операції, які виступають у вигляді *експортно-імпортних операцій,* що вважаються *завершеними*, якщо товар (послугу) отримав їх споживач після перетину кордоне країни одержувача та виконання всіх необхідних формальностей і процедур (без врахування товарів (послуг), які передаються у вигляді допомоги та/або подарунка, що здійснювані на безоплатній основі). Ця форма зовнішньоторговельних операцій включає :
    -  ***Експорт*** — форма зовнішньоекономічної діяльності, яка пов'язана з *вивозом* із країни товарів, які були вироблені (добуті, вирощені, тощо) у цій країні, а також товарів, які були раніше завезені в країну та зазнали там певної переробки (зміненню якісних характеристик та/або споживчих властивостей).

Специфікою оподаткування при здійсненні експорту є *відсутність платежів акцизного збору, нульова ставка при обкладанні ПДВ* з одночасним правом постачальника-резидента за кордон на експортне відшкодування.

* + -  ***Ре-експорт*** — форма зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає *вивіз із країни товарів раніше завезених у цю країну*, які при цьому

не зазнали жодної зміни та переробки (зміненню якісних характеристик та/або споживчих властивостей).

Серед обставин, що обумовлюють Ре-експортні операції, найбільш частими є, зокрема, такі як : **а)** різкі зміни міжнародної ситуації; **б)** відсутність прямих економічних чи дипломатичних відносин між країнами; **в)** воєнні події, громадянські заворушення та інші катаклізми, тощо.

* + -  ***Імпорт*** — форма зовнішньоекономічної діяльності, яка пов'язана із *ввозом* до країни товарів безпосередньо як із країни, де ці товари вироблялись, так і третіх країн, які відповідають технічним, фармакологічним, санітарним і фітосанітарним, ветеринарним і екологічним характеристикам згідно з діючих у країні ввозу стандартів і вимог.

До імпортних операцій також належить ввіз товарів для переробки під митним контролем з метою наступного вивозу продуктів переробки за рубіж.

* + -  ***Ре-імпорт*** — форма зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає *ввіз товарів, які раніше були експортовані*, але не піддавалися переробці (зміненню якісних характеристик та/або споживчих властивостей) за кордоном.

Ре-імпортні операції, як правило, пов`язані з поверненням бракованої продукції чи продукції, яка не реалізована посередниками, частіш за все консигнаторами.

* + **Міжнародні товарообмінні операції «зустрічної торгівлі»** — транскордонний обмін товарами на еквівалентній основі згідно з конкретними цілями та умовами реалізації угод, які, зокрема, включають :
    -  ***Бартерні операції*** (англ. *Вarter transaction*) — операції з *обміну визначеної контрактом кількості товарів* (*послуг*) одного чи різних видів *на еквівалентну за вартістю кількість інших товарів* (*послуг*) без використання грошових платежів між контрагентами.

Перевага даних зовнішньоторговельних операцій перед операціями з купівлі-продажу товарів (послуг )полягає в тому, що для її здійснення *не потрібне використання валютних резервів*, хоча зазначення цінових показників як у самому тексті контракту, так і під час визначенні обсягів таких операцій, є необхідним як для визначення розмірів мита і інших зборів та податків, так і для статистики зовнішньої торгівлі.

* + -  ***Компенсаційні операції*** (англ. *Compensation operations*) — форма товарообмінних операцій, яка, на відміну від бартерних операцій, забезпечує здійснення обміну декількома товарами (послугами) з кожної сторони, з наявністю певної суми «*неконвертованого сальдо*».

***Неконвертоване сальдо*** — різниця між сумами товарів, яким обмінюються контрагенти за їх домовленістю, яка висвітлюється в умовах контракту. Ця різниця («*неконвертоване сальдо*») мусить зберігатися визначеному сторонами банку на спеціально відкритому рахунку, для проведення закупівель в подальшому.

* + -  ***Зустрічні закупівлі*** (англ. *Counter-purchases*) — товарообмінні операції, які означають зобов'язання між контрагентами *закуповувати у постачальника* товарів (послуг) *на суму, що відповідає сумі товарів (послуги), які були ним надані* отримувачу цих товарів (послуг).

При цьому товари, що закуповуються у постачальника можуть бути як визначені контрактом, так і будь-які, що не обов'язково відносяться до предмета даної угоди. Більш того, у період переговорів сторони можуть і не знати, які конкретно товари імпортер може запропонувати і які експортер може закупити, тому це є однією з найбільш складних складових переговорів під час заключення контракту з зустрічних закупівель.

* + -  ***Операції на давальницькій сировині*** — одна з форм зустрічної торгівлі, суть якої полягає в тому, що *постачальник певних ресурсів*, необхідних для отримання певних продуктів (послуг), відповідно до умов контракту постачає ці ресурси виробнику продуктів (постачальнику послуг), отримуючи за це еквівалентну вартість вироблені з цих ресурсів продуктів.
    -  ***Викуп застарілої продукції*** — вид товарообмінних операцій, який передбачає, що у відповідь на пропозиції постачальника продуктів (послуг) в якості оплати за них у їх споживача на певну суму згідно з контрактом здійснюється викуп продукції, що стає «застарілою» (якісні характеристики та споживацькі властивості якої не відповідають вимогам) в наслідок придбання запропонованих товарів (послуг).
    -  ***Постачання на комплектацію*** — один з різновидів товарообмінних операцій, який передбачає що в *якості оплати частини вартості* продуктів (послуг), отриманих від їх постачальника, останній бере на себе зобов’язання *отримати* певні продукти (послуги), що виробляє (постачає) покупець *у вигляді комплектуючих*.
  + **Міжнародна торгівля «змагального типу»** — форма здійснення торгівельних відносин за якою контрагент обирається з декількох претендентів *на основі конкуренції між продавцями товарів (постачальниками послуг)* за найбільш сприятливі для покупця товару (отримувача послуг) умови контракту, яка здійснюється в основному, зокрема, у наступних **формах** :
    -  ***Аукціон*** — форма пропозиції товару (послуги) з метою отримання найкращих умов продажу у вигляді *організації публічного торгу* в заздалегідь встановлений час і в заздалегідь призначеному для цього місці.
    -  ***Біржова торгівля*** — організована форма укладання контрактів, які ведуть до зміни права власності на товари, послуги та цінні папери з обов’язковою *наявністю певних вимог*, зокрема, таких як : **а)** наявність єдиного торгівельного залу; **б)** існування затверджених чітких правил заключення торгівельних угод для осіб, які мають виключне право на укладання цих угод за свій рахунок для іншої особи; **в)** оптового характеру купівлі-продажу відповідних біржових цінностей, які мусять належати до чітко визначених груп або капіталів, або товарів чи послуг; **г)** певного ступеню де персоніфікації — укладання біржових угод здійснюється тільки через біржових посередників, а у випадку створення на біржі клірингової системи, в якості контрагента в біржовій угоді для кожного покупця й продавця виступає клірингова палата

(кліринговий банк); **д)** відсутність безпосередньо на біржі предметів купівлі- продажу та можливість їхньої заміни.

Біржова торгівля здійснюється як *реальним товаром,* так і у формі ***ф’ючерсної торгівлі*** — заключення двосторонніх термінових торгівельних угод за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов’язання особи придбати (продати) певний базовий актив (як правило, товари або цінні папери) у *визначений час у майбутньому* та на визначених умовах, з *фіксацією цін* такого продажу на момент укладення такої угоди. Мета ф’ючерсних та опціонних договорів, форвардних контрактів (без можливості передачі права та зобов’язань іншій особі) полягає в тому, щоб обійти курсові ризики та коливання ринку, шляхом *фіксації ціни товару* на момент торгів в контракті на його поставку в майбутньому протягом всього строку його дії.

* + -  ***Конкурс*** (лат. *Сoncursus* — змагання) — форма торгівлі «змагального типу», яка дає змогу виявити найгідніших із його учасників або найкращу пропозицію з тих, що надіслані на огляд.

Може проводитися в формі : **а)** *відкритих конкурсів* — конкурсів інформація про проведення яких у вигляді оголошення публікується в відповідних офіційних та спеціалізованих засобах інформації тп до участі в яких допускаються усі охочі; **б)** *закритих конкурсів* — конкурсів до участі в яких запрошуються та допускаються лише обмежене коло найбільш відомих і надійних партнерів або учасників, які відповідають певним вимогам; **в)** *тендерів* — конкурсів, які підготовлює та проводить заздалегідь створена продавцем товару (замовником послуги) конкурсна комісія, яка розглядає пропозиції усіх учасників відповідно до визначених умов, що надійшли у *закритому вигляді* та обирає переможцем того, хто запропонував кращі умови.

*  **Міжнародні інвестиції** — форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що виникла у процесі інтернаціоналізації процесів виробництва, а також внаслідок міграції капіталу однієї країни в іншу в грошовій або речовій формі. Розрізняють два **види** *міжнародних інвестицій*, а саме :
  + ***прямі інвестиції*** — різновид іноземних інвестицій, що супроводжуються контролем за діяльністю компанії навіть у випадку придбання невеличкої частки її акцій (на рівні 10 %). Володіння контрольним пакетом акцій закордонного підприємства є найвищим типом зобов'язань стосовно зовнішньоекономічних операцій
  + ***портфельні інвестицій*** — до яких можуть бути віднесені як боргові зобов'язання, так і акції, але, на відміну від прямих інвестицій є відсутність контролю за діяльністю фірми, яка приймає інвестиції.
*  **Міжнародна оренда** — надання однією стороною (орендодавцем) іншій стороні (орендатору) об`єкта оренди *у виняткове користування* на встановлений період за певну винагороду, при цьому однією з сторін є іноземний контрагент*.* Орендний договір, на відміну від договору купівлі- продажу, зберігає за орендодавцем право власності на майно з одночасним тимчасовим користуванням цим майном з боку орендатора. Залежно від термінів розрізняють три **види** *оренди*, а саме :
  + ***лізинг*** — довготривала оренда з терміном *більш ніж 3 роки*;
  + ***хайринг*** — середньо тривала форма оренди з терміном *від 1 до 3 років*;
  + ***рейтинг*** — короткотривала форма оренди терміном *до 1 року*.
*  **Використання активів з-за кордону** — передбачає отримання винагороди у вигляді *роялті (*англ. *royalties) за* використання патентів, авторських прав або інших видів експертних документів, фірмових знаків, придбання іноземних ліцензій.
*  **Контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності** — форма здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яка означає *здійснення діяльності за кордоном*. До такої діяльності можна віднести проведення банківських операцій, страхування, оренди або прокату, проектно-конструкторських робіт й управлінських послуг, отримуючи за це *комісійні (*англ. *fees).* Найбільш поширеними **видами** *контрактів* є, зокрема, наступні :
  + ***контракти на управління*** (англ. *management contracts*) — засіб, за допомогою якого бізнесові організації можуть направити частину свого управлінського персоналу, надаючи підтримку бізнесу в іншій країні, чи виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом визначеного періоду за встановлену плату;
  + ***контракти "під ключ"*** (англ. *turnkey contracts*) — форма зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає укладання контракту на виконання повного комплексу робіт з виготовлення продукту (надання послуги), що передаються за встановлену плату замовнику повністю готовими до експлуатації у подальшому;
  + ***колективні контракти*** — форма зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає спільну (декількома учасниками) реалізацію проектів, які є надто великими для однієї бізнесової структури.

Серед **методів** здійснення зовнішньоекономічної діяльності найбільш поширеними є, зокрема, такі як : **а)** *напряму* — коли зовнішньоекономічна діяльність здійснюється безпосередньо між виробником-постачальником продукту (послуги) та його (її) отримувачем-споживачем, які розташовані у різних країнах; **б)** *непрямим методом* — коли зовнішньоекономічна діяльність здійснюється за участю *торгових посередників,* які здійснюють торгівельно- посередницьку діяльність; **в)** *комбіновано* — коли зовнішньоекономічна діяльність здійснюється як напряму, так і непрямим методом.

 **Торгівельно-посередницька діяльність** — самостійний вид ініціативної діяльності суб’єктів підприємництва (як юридичних, так і фізичних осіб) щодо виконання ними певних комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів (послуг) та встановлення бізнесових зав’язків як від імені, так і (або) за дорученням третьої сторони.

Непрямий методом зовнішньоекономічної діяльності, що використовує торгівельно-посередницьку діяльність, може включати різні форми зовнішньоторговельних операцій, що базуються, зокрема, на таких **видах** *контрактів* на здійснення торгівельно-посередницької діяльності як :

* + ***Договір постачання*** — вид міжнародного контракту, який передбачає, що посередник *закуповує товар у постачальника і продає його споживачеві*, при цьому : **а)** виступає перед покупцем *від свого імені*; **б)**здійснює торгівельно- посередницьку діяльність *за свій рахунок*, одержавши при цьому відповідну винагороду.

Зовнішньоторговельні операції, що використовують зазначені договори є ***операціями з перепродажу*** — операціями які здійснюються торговим посередником, що *діє від свого імені і за свій рахунок.*

Торгові посередники, діяльність яких регламентується договорами постачання, тобто які підписують угоди з третіми особами *від свого імені* та здійснюють свою діяльність *за свій рахунок* є ***дистриб’юторами****.*

 **Дистриб’ютори** *(купці, дилери)* — контрагенти, які на підставі дистриб’юторської агентської угоди *за свій рахуно*к викупають товар у принципала (виробника) і займаються його подальшим продажем *від свого імені*.

Такі торгові посередники самі несуть всі ризики пов'язані з псуванням або втратою товаром споживчих властивостей чи якості, а також з неплатоспроможністю покупців. Вони забезпечують можливість виходу товару принципала на нові ринки, рекламу його товару на цих ринках, функціонування збутової мережу, супроводження після продажного обслуговування товарів.

* + ***Договір комісії*** — вид міжнародного контракту, який передбачає, що посередник : **а)** укладає контракт *від свого імені*; **б)** здійснює свою діяльність *за рахунок експортера* (виробника-постачальника), або/та *імпортера* (покупця- споживача) з одержанням певної комісійної винагороди, передбаченою умовами договору.

Зовнішньоторговельні операції, що використовують зазначені договори є ***комісійними операціями*** — операціями, які передбачають здійснення одним з контрагентів, за дорученням іншої сторони, певних торгових угод *від свого імені* з компенсацією усіх витрат, пов’язаних з цим та отриманням власної винагороди *за рахунок*, як привило, виробника-постачальника, що надає товар посереднику, який повинен його продати і повернути гроші виробнику або з отриманням винагороди від покупця або і від продавця і від покупця.

Різновидом комісійних операцій є ***консигнаційна операція*** — господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності (*консигнанта*), що передбачає експорт матеріальних цінностей до складу іншого суб'єкта підприємницької діяльності (*консигнатора*) з дорученням реалізувати зазначені матеріальні цінності на комісійних засадах.

Торгові посередники, діяльність яких регламентується договорами комісії, тобто які підписують угоди з третіми особами *від свого імені,* але здійснюють свою діяльність *за рахунок третьої сторони* (довірителя) є або ***комісіонери*** або ***консигнатори***.

 **Комісіонери** — учасники комісійних операцій, які *за дорученням та за рахунок комітента (довірителя)*, але *від свого імені*, на підставі договору

комісії *з* комітентом (який за звичай має разовий характер) реалізують операції купівлі-продажу з третіми контрагентами.

 **Консигнатори** — учасники комісійних операцій, які *за дорученням та за рахунок консигнанта (довірителя)* отримують товари *на свої склади* для їхній наступній реалізації на ринку, але вже *від свого імені* (є власником товару до моменту його реалізації)*,* на підставі *договору консигнації* (різновид договору комісії), реалізуються товари (за звичай, масового попиту), і здійснюють платежі консигнантові в міру реалізації товару

* + ***Договір доручення*** — вид міжнародного контракту, який передбачає, що як експортери (постачальники), так і імпортери (отримувачі) *довіряють посереднику* укладати контракти : **а)** *від їхнього імені,* тобто як від імені експортера, так і від імені імпортера; **б)** витрати на свою діяльність здійснювати *за рахунок експортера* або/та *імпортера* з одержанням певної комісійної винагороди, передбаченою умовами договору.

Зовнішньоторговельні операції, що використовують зазначені договори є ***агентські операції*** — операції, які полягають у дорученні однією стороною (*принципалом*) іншій стороні (*агенту*), пошук покупця на продукцію (послугу) принципала та її реалізацію, виступаючи при цьому *не від власного імені* і здійснюючи цю діяльність *не за свій рахунок.*

Торгові посередники, діяльність яких регламентується договорами комісії, тобто які підписують угоди з третіми особами *від імені довірителя* та здійснюють свою діяльність *за рахунок довірителя* є ***агенти***, які поділяються :

* + - *агенти-повірники (торгові агенти)* — посередники, які виконують дії, що пов'язані, як правило, з продажем або покупкою товарів, а також з пошуком замовників та/або виконавців певних послуг на обговореній території в погоджений період, на підставі *агентською угоди,* як є за своєю суттю є договором доручення, за рахунок і від імені принципала (довірителя);
    - *агенти-представники* — посередники, які тільки *представляють інтереси довірителя (принципала)* на визначеному ринку за погодженою номенклатурою товарів;
    - *брокери* (німецькою — *маклери*) — посередники, які працюють строго по визначених товарах чи операціях і *не представляють інтереси ні продавця ні покупця*, а лише реалізують завдання *знайти* як покупця для продавця, так і продавця для покупця та *сприяти* підписанню контракту між ними

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності **починається** з наступних

#### етапів :

* **Пошук** контрагентів у зовнішньоекономічних відносинах, який значною мірою характеризується в залежності від *метода його здійснення* бізнесовою структурою. зовнішньоекономічної діяльності. Існує кілька ***підходів*** до пошуку контрагентів, Серед найбільш розповсюджених ***методів пошуку*** контрагентів у зовнішньоекономічних відносинах є, зокрема, наступні :
  + *звернення* — письмове звернення (особисте або з використанням комунікативних засобів) до претендентів з пропозиціям щодо співпраці у зовнішньоекономічної діяльності;
  + *пропозиція у відповідь* — пропозиція аналогічного або іншого товару (послуги) у відповідь на отримані звернення (запити та пропозиції);
  + *участь у міжнародних конкурсах* — налагодження зав’язків з метою одержання якого-небудь замовлення на поставку товарів, надання послуг, виконання робіт, або у міжнародних виставках, ярмарках, конференціях та семінарах;
  + *використання реклами* — поширення інформації відносно бізнесової організації та результатів її діяльності в засобах масової інформації, тощо.
* **Вибір** контрагентів у зовнішньоекономічних відносинах з можливих претендентів, який полягає в обранні тих з ким ви найбільше зацікавленні в спільній діяльності. Цей вибір (якщо декілька претендентів – необхідне їх ранжування) полягатиме на підставі відповіді на питання : **а)** «*чому…?»* — чому саме ця компанія має бути вашим контрагентом*,* або саме ця фірма запросила вас для переговорів, тощо; **б)** «*які цілі …?*» — з’ясування комплексу інтересів власної бізнесової організації, що можуть бути задоволені контрагентом, та інтересів, які переслідує інша сторона.
* **Підготовка до проведення переговорів** — етап на якому необхідно : **а)** визначити склади делегації, розподілити завдання між учасниками делегації; **б)** знайти приміщення для переговорів, причому в ньому не повинне бути галасливо, повинні бути всі зручності для тривалого перебування, засоби комунікації, тощо; **в)** для забезпечення якісного та кваліфікованого перекладу треба передбачити яким чином буде здійснюватися переклад та який фах і досвід перекладу має бути у перекладача; **г)** прописати заздалегідь заходи протокольного характеру - бронювання місць в готелі (знаючи, скільки чоловік може бути в приїжджаючий делегаціях), порядок зустрічі, культурна програма; **д )** визначитися з видатками для забезпечення переговорів (бере, як правило, на себе приймаюча сторона); **е)** сувеніри, культурна програма, тощо.
* Визначення **способів проведення переговорів** з розбудови зовнішньоекономічних відносин, серед яких до найбільш використовуваних належать, зокрема, такі як :
  + ***Переговори шляхом переписки*** — переписка між потенційними контрагентами, що є один з поширених засобів підготовки умов міжнародних контрактів, починається з *письмової заяви* (*оферти*) продавця/покупця про бажання укласти договір закупівлі-продажу, яка мусить містити всі умови майбутньої угоди. Розрізняють наступні *види оферт* : **а)** *тверда оферта* — пропозиція на купівлю/продаж визначеного товару, яка покупцем/продавцем (*оферентом*) одному з можливих контрагентів з вказівкою терміну дії цієї пропозиції (часу, протягом якого оферент вважає себе зв'язаним умовами, перерахованими в оферті); **б)** *вільна оферта* — пропозиція на купівлю/продаж, яка не містить вказівки на термін її дії і, отже, не зобов'язує покупця/продавця дотримувати умов, що містяться в оферті, протягом якогось періоду.

Якщо майбутній контрагент згодний з усіма умовами оферти, він посилає оференту *підтвердження* (*акцепт оферти*), тобто прийняття всіх її умов. В разі якщо покупець не згодний з одним чи декількома умовами оферти, він посилає

оференту свою *відповідь-пропозицію* (*контр-оферту*) з вказівкою своїх умов і терміну для відповіді. Якщо оференту згодний з усіма умовами контр-оферти, він, про це в письмовому вигляді повідомляє контрагента (*акцептує контр- оферту*).

* + ***Переговори за допомогою використання технічних та інших засобів комунікації*** — в міжнародній практиці проведення комерційних переговорів застосовується дуже обмежено, окрім випадків, коли країни, де знаходяться контрагенти, розташовані далеко одна від одної, або у випадку, коли контрагенти підтримують довгострокові контакти і добре знайомі. Технічні засоби доцільно використовувати, коли необхідно повторити замовлення за раніше погодженим контрактом.
  + ***Переговори шляхом особистих зустрічей*** з претендентами в контрагенти — враховуючи певні правила, звичаї і традиції проведення комерційних переговорів, що склалися на світовому ринку, є, як правило, завершальним етапом при підписанні контрактів. Більшість контрактів укладаються тільки завдяки особистим зустрічам. Склалася і практика таких зустрічей переговори проходять у місці розташування менш зацікавленого контрагента у відповідності до *плану проведення переговорів***,** який складає приймаюча сторона.
* **Формування міжнародного контракту** — важлива складова зовнішньоекономічної угоди, оскільки саме цей документ *регламентує умови угоди, права й обов'язки, а також відповідальність сторін у разі невиконання договірних умов, тощо*.

На відміну від угоди внутрішнього характеру (між партнерами з однієї країни) зовнішньоторговельна операція відрізняється значною складністю, бо текст зовнішньоекономічного договору (контракту), на відміну від тексту договору (контракту) між особами однієї держави, необхідно : **а)** використовувати існуючі міжнародні порядки, рекомендації міжнародних органів і організацій, зокрема, Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, Типову форму міжнародного контракту, тощо; **б)** забезпечити широким набором гарантій виконання сторонами своїх зобов`язань; **в)** передбачити цілий комплекс заходів, пов’язаних з логістикою та комунікацією, валютно-кредитними відносинами та розрахунками, та інше.

Форма зовнішньоекономічного договору (контракту) і зразки його формулювань, що діють в Україні, наведені в Положенні про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), яке затверджене наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201.

До основних відмінних рис міжнародних контрактів в порівнянні з угодами на внутрішньому ринку є передбачення в контракті **умов та способів доставки** продукції від постачальника (експортера) до споживача (імпортера), яка передбачає *залучення до угоди третьої сторони* — *перевізника*, який має відповідну ліцензію на виключне здійснення цього виду діяльності.

Умовою укладання міжнародного контракту є передбачення в ньому ***базисної умови поставки*** у відповідності до затверджених Міжнародною торговельно палатою *міжнародних комерційних термінів*, що мають назву

«Інкотемс» (англ. *Incoterm****s*** — скорочення від англ. *International commercial terms*), а саме однією з 4-х наступних груп :

* + *група «Е»* — що передбачає *мінімальні обов'язки продавця* винятково по наданню своїх приміщень для зберігання товару з метою подальшої передачі його в розпорядження покупця — «*франко завод*», або доставка товарів від відправника із зазначенням назви місця його розташування (термін *EXW*)
  + *група «F»* — характеризується тим, що *продавець повинен доставити вантаж до транспортного засобу покупця* і вважається таким що виконав свої зобов'язання після того, як він передав товар перевізникові (якого вибрав покупець, уклавши з ним договір перевезення) відповідно до інструкцій, отриманим від покупця. До цієї групи належать ряд процедур стосовно місця доставки товару та порядку розрахунків з перевізником, серед яких найбільш поширеними є, зокрема, такі : **а)** *FCA* (англ. *free carrier* — безкоштовний перевізник) — «*оплата за рахунок покупця*»; **б)** *FAS* (англ. *free along side ship*
* безкоштовно поряд з кораблем) — ***«****оплата за рахунок покупця до місця відправлення вантажів*»; **в)** *FOB* (англ. *free on board* ***–*** безкоштовно на борту)
* ***«****оплата за рахунок покупця з завантаженням на транспортний засіб покупця*»;
  + *група «С»* — передбачає певний набір базових умов поставки, відповідно до яких *продавець самостійно зобов'язаний укласти договір перевезення та оплатити послугу* до зазначеного в контракті місця приймання товару покупцем, а також сповістити покупця про деталі відправлення й передбачуваний час прибуття вантажу в погоджене з ним місце прийняття поставки. До цієї групи належать ряд процедур, серед яких найбільш поширеними є, зокрема, такі : **а)** *CFR* (англ. *cost and freight* — вартість і фрахт)
* «*оплачена доставка до місця прийомки вантажів*»: **б)** *CIF* (англ. *cost, insurance, freight* — вартість, страхування, фрахт) — «*оплачена та застрахована доставка до місця прийомки вантажу*»: **в)** *СРТ* (англ. *carriage paid to* — перевезення оплачене до) — «*оплачена доставка до ….* (місця визначеного в контракті)»; **г)** *СIР* (англ. *carriage and insurance paid to* — перевезення й страхування оплачені до) — «*оплачена та застрахована доставка до ….* (місця визначеного в контракті)»;
  + *група «D»* — передбачає *максимальні обов'язки продавця* по доставці й передачі товару в пункті призначення зазначеному покупцем. До цієї групи належать ряд процедур, серед яких найбільш поширеними є, зокрема, такі : **а)** *DAF* (англ. *delivered at frontier* — доставляється на кордоні); **б)** *DES* (англ. *delivered ex ship* — поставка із судна); **в)** *DDU* (англ. *delivered duty unpaid* ***–*** поставка без оплати мита); **г)** *DEQ (*англ. *delivered ex quay duty paid* — поставка із причалу з оплатою мита в пункті призначення); **д)** *DDP (*англ. *delivered duty paid* — поставка з оплатою мита).

Особливістю здійснення зовнішньоторговельних операцій є необхідність врахування, зокрема, **системи засобів і форм платежів**, що створює цілісний, гнучкий і динамічний механізм розрахунків між контрагентами зовнішньоекономічної діяльності.

До основних ***засобів платежу***, в залежності від узгодженого механізму оплати, належать :

* + *авансовий платіж* — передбачає виплату покупцем оговореної контрактом суми *до передачі* товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, тобто *до виконання* замовлення. Авансом (може бути наданий у грошовій і товарній формі), з одного боку, імпортер кредитує експортера, а з іншого – забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом, і якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від прийняття замовленого товару, то експортер може використовувати аванс для відшкодування своїх збитків;
  + *розрахунковий платіж* — оплата проти одержання товаророзпорядчих та інших документів, тобто здійснюється через банк *в момент* (так звані

«*спотові*» угоди) чи *відразу після* передачі продавцем товаророзпорядчих документів чи самого товару покупцю. Така форма платежу, що не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами), є більш вигідною для контрагента – експортера, оскільки забезпечує швидке одержання коштів за проданий товар;

* + *платіж у кредит* — припускає, що покупець оплачує суму, оговорену контрактом *через якийсь час після* постачання товару. У цьому разі продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит. У контракті визначається вартість кредиту, термін його погашення, пільговий період та ін. умови. Важливим питанням є питання про гарантію платежу. Гарантії бувають платіжні й договірні. Платіжні гарантії захищають інтереси продавця, договірні
* покупця.

До основних ***форм розрахунків*** під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності належать, зокрема наступні :

* + *Операції на відкритому рахунку* — експортер поставляє покупцю товар (послугу) разом з товаророзпорядчими документами, а з імпортер повинен а надати право банку *на автоматичне списання* з свого рахунку вартості товару (послуги) банківським переказом, з використанням : **а)** *чеку* — документу, що містить безумовний наказ власника поточного рахунка банку про виплату зазначеної в рахунку суми визначеному пред'явнику чи особі. Використання чека як засобу платежу дозволяє заощаджувати витрати на оборот реальних грошей і прискорює платежі, тому що всі чеки оплачуються після пред'явлення; **б)** *векселю* — цінного паперу строго встановленої форми, який надає безперечне право його власнику (векселедержателю) вимагати з боржника сплати певної грошової суми.
* *Банківський переказ* — розрахункова банківська операція, що полягає в перекладі платіжного доручення (наказ клієнта, адресований своєму банку – кореспонденту, про виплату визначеної суми грошей) банка отримувача

продукції (послуг) до банку постачальника. Платіжні доручення скорочують час і обсяг документообігу операцій з розрахунків, приймаються банками тільки при наявності грошей на рахунках платників.

* *Акредитивна форма розрахунку* — різновид банківського переказу, який передбачає, що за домовленістю сторін, які беруть участь у торговій угоді, в банку експортера або в банку імпортера *відкривають* (*виставляють*) певну суму, що відповідає вартості контракту, *за рахунок імпортера*, списання з якої на користь експортера відбувається в міру виконання контракту (гарантії сторін в отриманні платежу та сплаті коштів лише за фактичне виконання угоди, але для імпортера це є заморожування на певний термін грошових активів)
* *Інкасо* — доручення експортера банку *автоматично одержати з імпортера* суму платежу, передбачену контрактом, проти передачі йому товарних і інших документів та зарахувати виторг на рахунок експортера. Інкасова форма розрахунків порівняно проста, але містить, з точки зору експортера ряд недоліків, зокрема, виникає великий розрив у часі між відвантаженням товару на експорт і одержанням платежу, імпортер може бути не достатньо спроможним для оплати проти товарних документів, тощо.

**Митна регламентація** зовнішньоекономічної діяльності, як одна з форм державного регулювання цієї діяльності, здійснюється з використанням наступних ***засобів*** :

* *Тарифні (економічні) засоби митної регламентації* — засоби*,* що пов’язані з прямим підвищенням ціни завдяки використанню митних тарифів та платежів, зокрема : **а)** *ввізного та вивізного мита* — сплачується відповідно до законодавчих актів про митний тариф; **б)** *податку на додану вартість* — сплачується відповідно законодавчих актів про податок на додану вартість та сплачується при імпорті товарів, при експорті його немає (не є митним платежем, але він відноситься до податків, які доручені для збору митному органу); **в)** *акцизів* — нараховуються відповідно до законодавчих актів про акцизи і стягуються тільки при ввезенні товарів на митну територію; **г)** *митних зборів* — грошових стягнень за надання послуг митними органами; **д)** *спеціальних зборів та платежів*, що встановлюються відповідно до законодавчих актів про заходи по захисту економічних інтересів країни. *Нетарифні (адміністративні) засоби митної регламентації* — засоби*,* які прямо не підвищують ціни, але є заходами прихованого протекціонізму, до яких належать, зокрема, такі методи адміністративного та фінансового характеру як : **а)** *повна заборона* експорту чи імпорту окремих видів товарів (робіт, послуг), або з/в окремих країн**; б)** *кількісні обмеження* експорту чи імпорту окремих видів товарів (робіт, послуг), або з/в окремих країн, зокрема, шляхом : **б-1)** *квотування* — визначення ліміту обсягу поставок у вартісному чи фізичному вираженні на період часу; **б-2)** *ліцензування* — обмеження у вигляді одержання права чи дозволу (ліцензії) від уповноважених державних органів на ввіз чи вивіз продукції; **б-3)** *«добровільного» обмеження* експорту/імпорту — експортер/імпортер зменшує поставки у зв’язку з наявною можливістю/ небезпекою виникнення більш негативних бар’єрів або проблем/перешкод з

боку державних органів; **в)** *прихований протекціонізм* — обмеження експорту чи імпорту окремих видів товарів (робіт, послуг), або з/в окремих країн, зокрема шляхом : **в-1)** *здійснення державних закупівель,* як гарантування реалізації національних товарів з одночасним зменшенням ринкової ніші імпортної продукції; **в-2)** *встановлення вимог про обов’язкове використання місцевих компонентів і чинників* — сировини, робочої сили, транспортних засобів, тощо; **в-3)** *створення технічних бар’єрів* — вимоги подання сертифікатів якості, екологічної безпеки, виконанням санітарно-гігієнічних ветеринарних і фітосанітарних норм, правил техніки безпеки, тощо; **в-4)** *використання антидемпінгових засобів* з переслідуванням постачальників іноземної продукції за заниженими цінами; **в-5)** *встановлення податків й зборів на ввіз чи вивіз* певних видів продукції (послуг), таких, як прикордонний податок за факт перетину кордону, екологічні, фітосанітарні та інші збори, митні платежі за оформлення документів, тощо; **г)** *фінансові заходи підтримки* національних експортерів у вигляді, наприклад, субсидій національним експортерам***,*** експортного пільгового кредитування національних постачальників або, так зване «зв'язане кредитування імпортерів» — встановлення зобов'язань закупки товарів тільки у вітчизняних виробників; **д)** *обов'язковий імпортний депозит* — необхідність попереднього внесення певної застави, яку імпортер повинен зробити перед закупкою іноземного товару, тощо.