

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 імпортно-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 здійсненні 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 (zareєстровані 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 zareєстровані 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 заборонаю 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 вибіркового 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 імпорту-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 імпорту-експортних операцій; **в)** фіскальні пільги та певні фінансові обмеження при здійсненні окремих імпорту-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 імпорту за покупок 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;

• **забезпечуючі 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 договір (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 кордону 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 імпорتنих 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-імпорتنі 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. *Barter 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. *Concursus* — 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 інвестиції** — 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) непрямым методом** — коли зовнішньоекономічна діяльність здійснюється за участю *торгових посередників*, які здійснюють торгівельно-посередницьку діяльність; **в) комбіновано** — коли зовнішньоекономічна діяльність здійснюється як напряму, так і непрямым 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 рахунок* 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 *імпорттера* (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 їхньої наступної 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 приїжджаючій делегації), 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. *Incoterms* — скорочення від англ. *International commercial terms*), а саме однією з 4-х наступних груп :

- група «E» — 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 «C» — 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) CPT** (англ. *carriage paid to* — перевезення оплачене до) — «оплачена доставка до (місця визначеного в контракті)»; **г) CIP** (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) банку 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 сторінв 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 імпоротної 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 імпортерський депозит* — необхідність попереднього внесення певної застави, яку імпортер повинен зробити перед закупкою іноземного товару, тощо.