

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**В.В.Козик, Л.А.Панкова,  
Я.С.Карп'як, О.Ю.Григор'єв, А.О.Босак**

# **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів *Б. А. Сладкевич*  
Редактор *Ю.Г. Попсуєнко*  
Комп'ютерна верстка *О. А. Клевцова*  
Дизайн обкладинки *Б. В. Борисов*

Підп. до друку 20.02.2004. Формат 70x100/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Petersburg. Друк офсетний.  
Ум.друк.акр.38 . Наклад -1000 прим.

Видавництво "Центр навчальної літератури"  
вул. Електриків, 23  
м. Київ, 04176  
тел./факс 416-01-34, тел. 451-65-95, 416-04-47, 416-20-63  
e-mail: office@uabook.com, meteor@uabook.com

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002

Надруковано в друкарні видавництва "Фенікс"  
01033, Київ-33, вул. Саксаганського, 2, оф. 3  
Тел.: 235-50-55, 235-33-23, 235-89-66  
Свідоцтво ДК № 271 від 07.12.2000 р.  
Зам. 24-082

УДК 339.5(075.8)  
ББК 65.5я73  
3 78

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів  
вищих навчальних закладів  
(лист № 14/18.2-1852 від 07.11.2003 р.)*

**Рецензенти:**

**Я.О.Побурко** – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу методології регіональної та транскордонної статистики ІРД НАН України.

**С.В.Скибінський** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу і зовнішньоекономічної діяльності Львівської комерційної академії.

**Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О.**

З 78 Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

**ISBN 966-8568-45-1**

У навчальному посібнику в логічній послідовності розглянуто класифікацію, зміст, особливості організації та здійснення зовнішньоекономічних операцій, методи їх техніко-економічного обґрунтування, бухгалтерського обліку та митного оформлення.

Значне місце відведено змісту зовнішньоторговельних контрактів, описані обов'язки контрагентів та наведені необхідні документи для укладання угоди з урахуванням міжнародних норм і правил. Наведені у додатках зразки форм різних контрактів і нормативних документів можуть бути основою під час розробки і укладання аналогічних реальних зовнішньоторговельних контрактів.

У кінці кожного розділу наводяться контрольні запитання для перевірки знань студентів. Книга може бути використана при вивченні дисциплін “Зовнішньоекономічна діяльність” та “Організація і техніка зовнішньоекономічних операцій”, а також у практичній діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Вперше посібник вийшов друком у 1998 році і отримав схвальні відгуки фахівців та студентів. Друге видання суттєво перероблено і доповнено.

Розраховано на студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантів, викладачів, усіх, кого цікавлять питання зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 339.5(075.8)  
ББК 65.5я73

ISBN 966-8568-45-1

© Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С.,  
Григор'єв О.Ю., Босак А.О., 2004  
© Центр навчальної літератури, 2004.



## ВСТУП

Міжнародне економічне співробітництво є одним із головних чинників впливу на рівень розвитку економіки кожної окремої країни і світового прогресу в цілому. Складовим елементом такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання різних країн.

Згідно із законодавством суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні можуть бути: **фізичні особи** (громадяни України, іноземні громадяни і особи без громадянства), які володіють цивільною правоздатністю і дієздатністю згідно із законами України і постійно проживають на території України; **юридичні особи**, які зареєстровані і мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації й об'єднання всіх видів, зокрема акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, концерни, консорціуми, торгові дома, посередницькі і консультаційні фірми, кредитно-фінансові установи та інші), зокрема юридичні особи, майно і/або капітал яких перебуває у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності; **об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб**, які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими актами України не заборонено здійснювати господарську діяльність; **структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності**, які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України; **спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності**, які зареєстровані як такі в Україні і мають постійне місцезнаходження на території України; інші суб'єкти господарської діяльності. Для них важливим є знання особливостей комерційних операцій та правил укладання контрактів, сучасних підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю, які базуються на економічному обґрунтуванні кожної операції чи проекту, оцінці ефекту й ефективності їх здійснення.

Великі підприємства та фірми при виході на зовнішні ринки створюють відділи ЗЕД чи користуються послугами спеціалізованих фірм. Для дрібних та середніх суб'єктів ЗЕД це є недоступним, і вони змушені самотійно вирішувати всі проблеми, які виникають у процесі роботи з іноземними партнерами.

Знання у сфері зовнішньоекономічної діяльності набуваються в процесі вивчення теоретичних положень та вирішення завдань цієї проблематики, в процесі ознайомлення з досвідом роботи вітчизняних та іноземних партнерів, викладених у підручниках, навчальних посібниках, монографіях та іншій спеціальній літературі.

Так, наприклад, зміст зовнішньоторгових операцій і угод розкритий В.В.Покровською у зовнішньоторговому практикумі "Международные коммерческие операции и их регламентация" [4], організація та техніка здійснення зовнішньоекономічної операції – Б.І.Синецьким у книзі "Внешнеэкономические операции: организация и техника" [7], юридичне оформлення, практичні поради, зразки договорів, претензій, позовів наведені у книзі Л.П. Дашкова, А.В. Бризгаліна "Комерційний договір: від укладання до виконання" [6], теоретичні засади та приклади розрахунку економічної ефективності окремих форм ЗЕД розглянуті у книгах С.Н.Захарова "Эффективность внешне-экономического комплекса" [5] та А.Г. Медведева "Технико-экономическое

обоснование внешнеэкономических операций и международных проектов" [1]. Окремі сторони ЗЕД висвітлені в інших виданнях, частина з яких наведена у списку літератури.

Проте у вказаній літературі немає ув'язки між окремими частинами складного циклу зовнішньоекономічної діяльності, що зумовлює певні незручності у практичному користуванні.

У пропонованому навчальному посібнику у логічній послідовності розглянуто класифікацію, зміст та особливості зовнішньоекономічних операцій, значне місце відведено змісту зовнішньоторгового контракту, описані обов'язки контрагентів та послідовність їх дій при укладанні економічної угоди з урахуванням міжнародних правил та норм. Заслужують на особливу увагу та мають практичне значення розглянуті особливості комерційних розрахунків і методи техніко-економічного обґрунтування зовнішньоекономічних операцій, бухгалтерський облік та митне оформлення зовнішньоекономічних операцій зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Наведені в додатках зразки форм різних контрактів та правила Інкотермс можуть бути використані при укладанні реальних зовнішньоекономічних контрактів.

Матеріали посібника використовуються авторами в лекційних курсах "Зовнішньоекономічна діяльність" та "Організація і техніка зовнішньоекономічних операцій" при підготовці фахівців за спеціальностями "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" та "Міжнародна економіка". Знання викладених в посібнику матеріалів допоможе майбутнім фахівцям уникнути багатьох помилок та прорахунків при прийнятті рішень в умовах діяльності на зовнішніх ринках.

# РОЗДІЛ І. ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

## 1.1. Поняття та види комерційних операцій

Будь-який вид зовнішньоекономічної діяльності супроводжується здійсненням комерційної операції. Ці операції обслуговують обмін матеріальними цінностями та послугами. *Для здійснення обміну необхідно провести певні взаємозв'язані дії:*

- знайти покупця;
- укласти з ним угоду-договір (контракт), у якому обумовити всі умови: товар, його кількість, якість, ціну, строки поставки тощо;
- виконати договір: підготувати товар до поставки, доставити товар покупцю, здійснити розрахунки за поставлений товар.

Такі дії мають *комерційний характер*, тобто здійснюються на оплачуваній основі, а операції обміну стають комерційними операціями.

Слід мати на увазі, що комерційна діяльність спрямована на реалізацію конкретних видів продукції, незалежно від того, коли вона здійснюється – до початку виробництва продукції (на підставі замовлень) або після його завершення: пошук покупців уже виробленого товару, коли виробник працює на невідомий ринок. Це -практика здійснення обміну.

*Зовнішньоекономічна комерційна операція* – це комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладення і виконання міжнародної торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

*Об'єктами* комерційних операцій є матеріально-речова продукція, послуги, результати виробничого та науково-технічного співробітництва у вигляді знань, досвіду, технології тощо.

Міжнародні комерційні операції *в залежності від виконуваних функцій* поділяються на *основні*, які здійснюються між безпосередніми учасниками операції, та *забезпечувальні (допоміжні, або товаропросування)*, пов'язані з переміщенням товару до покупця. Забезпечувальні операції здійснюються або безпосередньо самими продавцями (експортерами) та покупцями (імпортерами) або іншими фірмами та організаціями на основі окремих угод за відповідну винагороду. В залежності від складності основної операції на одну основну операцію може припадати до 10 і більше допоміжних операцій. Отже, *зовнішньоекономічна комерційна операція (ЗЕКО) – це комплекс основних та забезпечувальних операцій.*

Види основних та забезпечувальних операцій наведені на рис. 1.1.

Крім поділу ЗЕКО на основні та забезпечувальні, існує їх класифікація на три групи *залежно від їх змістовної суті, тобто залежно від об'єкта угоди:*

### **1. Операції купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі:**

- експортно-імпортні операції;
- реекспортні операції та реімпортні операції;
- операції зустрічної торгівлі;
- операції, які здійснюються на особливих товарних ринках – міжнародних біржах, торгах, аукціонах.

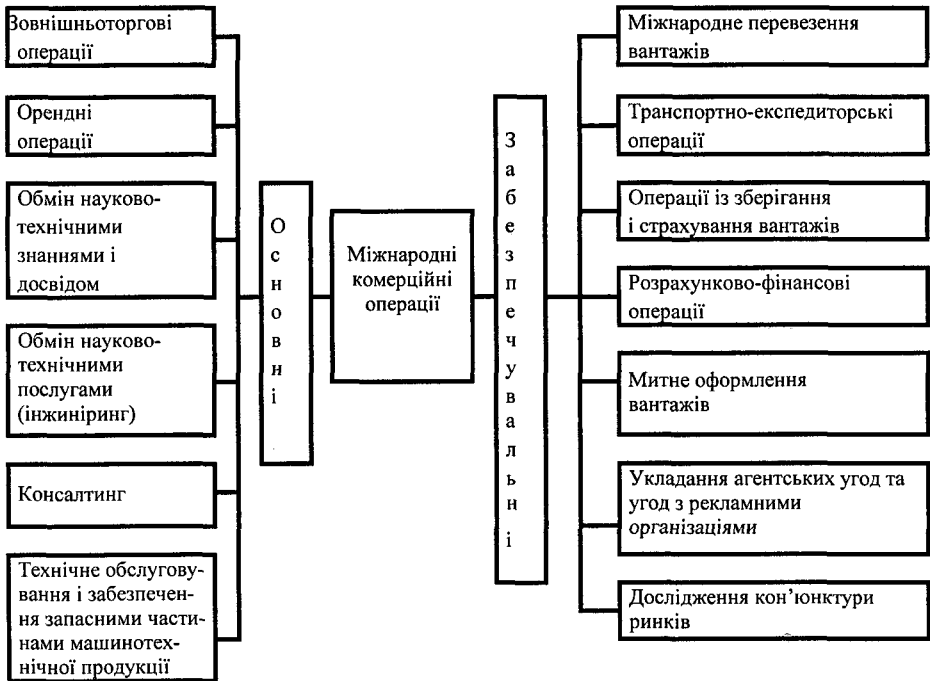


Рис. 1.1. Міжнародні комерційні операції

**2. Операції купівлі-продажу послуг:**

**2.1. Операції купівлі-продажу основних послуг:**

- інжинірингові операції;
- орендні операції;
- туристичні операції;
- аудиторські операції;
- представницькі операції та інші.

**2.2. Операції купівлі-продажу послуг, що забезпечують процес товаропросування:**

- транспортні операції;
- транспортно-експедиторські операції;
- операції зі страхування товару;
- розрахунково-фінансові операції;
- митні операції;
- організація реклами;
- організація виставок, ярмарків та участь у них;
- операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції тощо.

**3. Операції купівлі-продажу результатів творчої діяльності:**

- ліцензійні операції;
- операції з передачі ноу-хау;
- операції зі спільного виробництва кіно- та телефільмів;
- операції з торгівлі об'єктами авторського права тощо.

## 1.2. Зовнішньоторгові операції

Суть їх полягає в міжнародному обміні (торгівлі) продукцією в матеріально-речовій формі. До зовнішньоторгових операцій належать експортно-імпортні операції, реекспортні та реімпортні операції, операції зустрічної торгівлі (рис. 1.2). У світовій практиці використовуються також *спеціальні форми зовнішньої торгівлі товарами у матеріально-речовій формі: торги, аукциони, біржі*, які будуть розглядатись окремо.

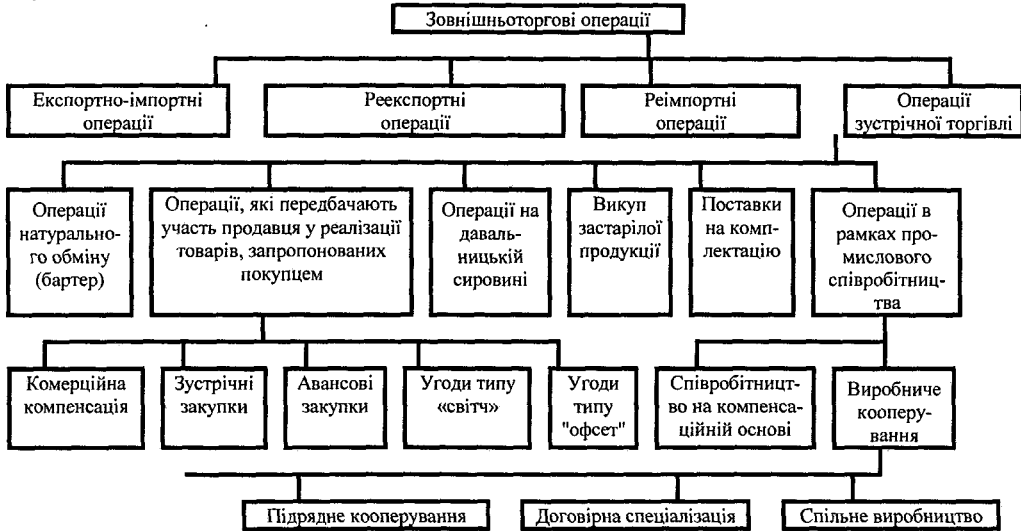


Рис. 1.2. Зовнішньоторгові операції

Зовнішньоторгові операції становлять переважну частину усіх міжнародних комерційних операцій.

### 1.2.1. Експортно-імпортні операції

**Експортні операції** передбачають продаж і вивезення товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

**Імпортні операції** – це закупівля і ввезення іноземних товарів для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або виробничого споживання підприємством-імпортером.

У міжнародній комерційній практиці під експортом та імпортом розуміють тільки операції, котрі здійснюються на комерційних засадах, на підставі укладання та виконання МТУ – контрактів купівлі-продажу. Поставки у вигляді допомоги, дарування та ін., які здійснюються на безвідплатних засадах, у вартість експорту та імпорту, як правило, не включаються, а враховуються окремо.

**Експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар після виконання певних митних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни-контрагента.**

У міжнародній комерційній практиці використовують *два основних методи здійснення експортно-імпортних операцій*:

**1. Прямий метод (direct), або прямі продажі** – передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та кінцевим споживачем, тобто поставку товарів безпосередньому кінцевому споживачу та закупку товарів у безпосереднього самостійного виробника на підставі договору купівлі-продажу.

**2. Непрямий, або посередницький (agency), метод** – передбачає купівлю та продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на підставі укладання спеціального договору – агентської, комісійної або іншої угоди з торговим посередником, в якій передбачається виконання останнім певних обов'язків, пов'язаних з реалізацією товару продавця, за агентську, комісійну або іншу винагороду.

**Посередниками** можуть бути брокери, дилери, комісіонери, оптові покупці, промислові та торгові агенти. Їхні функції полягають у пошуку іноземних партнерів, підготовці документації і оформленні угод, кредитно-фінансовому обслуговуванні і страхуванні товарів, післяпродажному обслуговуванні, рекламуванні товарів тощо.

### 1.2.2. Реекспортні та реімпортні операції

**Реекспортна операція** – це продаж та вивезення за кордон раніше ввезеного товару, який не піддавався в реекспортуючій країні ніякій обробці. Митною статистикою реекспортними вважаються також операції, при яких товари, що передаються, відправляються новому покупцю без завезення в реекспортуючу країну. **Об'єктом реекспорту найчастіше є товари, що продаються на міжнародних аукціонах та товарних біржах.**

Здійснюють реекспортні операції торгові фірми для отримання прибутку завдяки різниці цін на той самий товар на різних ринках. Країна, фірма якої здійснює реекспорт, отримує торговий прибуток та вигоди від надання транспортних послуг, проведення страхових, кредитних та інших операцій товаропросування.

Реекспортні операції передбачають укладення **двох зовнішньоторгових угод** реекспортером. За першим договором він купує товар, а за другим – продає його.

Бажаною умовою для проведення реекспортних операцій є наявність території, на якій товари не оподатковуються, наприклад, **вільних економічних зон**. Товари, які ввозять на територію таких зон, не обкладаються митом і звільняються на весь час зберігання від податків. У випадку продажу товарів усередину країни при переміщенні їх через митний кордон сплачується мито, а у випадку реекспорту товари вивозяться без будь-яких митних формальностей.

Реекспортні операції здійснюються, як правило, на замовлення кінцевого імпортера, який не має виходу на ринок країни експортера та не бажає нести витрати, які зв'язані з таким виходом. Іноді причиною реекспортних операцій є торгово-політичні умови, які обмежують експорт чи імпорт до деяких країн.

**Перевезення товарів транзитом через країну як реекспорт не розглядається.**

**Реімпортна операція** – це придбання і завезення з-за кордону раніше експортованого товару, який не зазнав там ніякої переробки чи доробки. **До таких операцій належить повернення забракованих покупцем товарів, повернення товарів, не реалізованих на аукціонах, та через консигнаційні склади. Основною ознакою реімпортних операцій є дворазовий перетин товарами кордонів своєї країни – при вивезенні і при ввезенні.** Повернення з-за кордону вітчизняних товарів з виставок та ярмарків до реімпорту не належить.

### 1.2.3. Операції зустрічної торгівлі

**Зустрічна торгівля (trade-in, countertrade)** об'єднує операції, у межах яких передбачаються зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на частину або повну вартість товарів, що експортуються.

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям **“міжнародні компенсаційні угоди”**, згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть **компенсуватись** чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

У наш час 1/3 міжнародних комерційних угод має зустрічний, взаємозв'язаний характер поставок товарів. *Існують різні види зустрічних угод, але причини їх використання однакові:*

- нестача або обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів чи послуг;
- необхідність здійснення гарантованих поставок;
- вихід на нові або труднодоступні ринки;
- спрощення фінансових взаєморозрахунків;
- необхідність подолання кризових явищ в економіці (неплатежі, часткова або повна неконвертованість національної валюти, падіння обсягу виробництва, зниження конкурентоспроможності товарів).

Усі операції зустрічної торгівлі згідно з їх економічною природою можна поділити на такі **види**: операції натурального обміну; операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем; операції в рамках промислового співробітництва; операції на давальницькій сировині; операції з викупу застарілої продукції; операції, які передбачають поставки на комплектацію (див. рис.1.2.).

### 1.2.4. Операції натурального обміну

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

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

**Бартерний контракт** за своєю структурою та змістом є нібито здвоєним контрактом купівлі-продажу з усіма властивими йому особливостями взаємовідносин сторін. Тому оцінка обмінюваних товарів у єдиній валютній одиниці необхідна для нарахування мит, податків та зборів, для здійснення валютного контролю, транспортного страхування, оцінки та виплати можливих збитків, нарахування та

виплати штрафних санкцій, для можливої уцінки товару, на випадок застави товару для забезпечення кредитних зобов'язань тощо. Мита, податки, митні збори, акцизи кожна із сторін сплачує у своїй країні самостійно, без взаєморозрахунків. Визначення сторін у бартерному контракті відрізняється тим, що кожна з них є продавцем та покупцем, інколи вводять поняття "перший постачальник" та "другий постачальник". Строки взаємних поставок по бартерних контрактах практично ніколи не співпадають, завжди одна сторона є першим, інша – другим постачальником. Загальна сума бартерного контракту визначається сторонами у валюті після внесення поправок, зведених з урахуванням базисних умов поставок. Кількісні обсяги поставок товарів з кожного боку корегуються таким чином, щоб загальна вартість поставок з кожного боку була однаковою. Порядок подання претензій з якості, кількості, строків поставок та підрахунку збитків і штрафних санкцій при виконанні бартерного контракту не відрізняється від контракту купівлі-продажу.

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

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

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

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

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



### **1.2.5. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем**

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

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

- комерційна компенсація (commercial compensation);
- зустрічні закупки (counter purchase);
- авансовані закупки (advance purchase);
- угоди типу “офсет” (gentelment’s agreement of set);
- угоди типу “світч” (switch transaction).

#### **1.2.5.1. Комерційна компенсація**

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

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

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

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

Ще однією особливістю такої угоди є **можливість переключення контрагентами своїх зобов’язань із зустрічної закупівлі на третю сторону шляхом укладання з нею угоди типу “світч”**.

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

- кожний контрагент готує по два списки товарів: в одному перераховує товари, які він бажає продати, а у другому – які купити;
- узгоджують під час переговорів номенклатуру товарів і складають два списки: у першому зазначають товари, що поставляються однією фірмою, у другому – іншою;
- узгоджують ціни по кожній позиції списків;
- узгоджують інші умови поставки та підписують контракт з двома додатками: один додаток – це перелік товарів (із зазначенням ціни по кожній позиції), які поставляються в одну країну, інший – у другу. У тексті контракту зазначаються загальні суми взаємних поставок і при їх неспівпадінні – неконвертоване сальдо.

### **1.2.5.2. Зустрічні закупки**

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

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

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

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

Найчастіше угоду супроводжують **три взаємозв'язаних контракти:**

**1. Контракт купівлі-продажу**, підписаний експортером та імпортером, який охоплює усі умови експортної угоди, включаючи умови платежу. З метою фінансового забезпечення зустрічних закупок імпортер вимагає надання експортером у комплекті з платіжними документами банківської гарантії належного виконання зобов'язань по зустрічних поставках.

**2. Базовий (frame), або парасольковий (umbrella), контракт**, який є додатком до контракту купівлі-продажу, згідно з яким експортер зобов'язується не пізніше зазначеного строку закупити товари або послуги в імпортера (або у призначеної ним сторони) на суму, яка повністю або частково еквівалентна вартості товарів, що експортуються. Імпортер для захисту своїх інтересів визначає перелік товарів зустрічної поставки, їх основні характеристики, ціни або способи визначення

**3. Контракт індивідуальної закупівлі (individual purchase contract)**, який підписаний не пізніше зазначеного у базовому контракті строку у виконання зобов'язань зустрічної закупки, включених у базовий контракт.

Якщо зустрічні закупки оформляються **двома контрактами** (контрактом купівлі-продажу та індивідуальним контрактом), то у контракті купівлі-продажу містяться умови первісної поставки та зобов'язання зустрічної закупки. У контракті передбачається, що імпортер оплатить повну вартість товарів проти документів, які підтверджують поставку, а експортер приймає на себе зобов'язання купити не пізніше встановленого терміну зустрічні товари на всю або частину суми експортного контракту. Другий, індивідуальний, контракт укладається у виконання зобов'язань закупки, які містяться у першому контракті.

Багато країн Південно-Східної Азії, Африки та Південної Америки законодавчим шляхом установили обов'язковість зустрічних закупівель при імпорті у ці країни.

### 1.2.5.3. Авансові закупки

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

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

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

Експортер захищає свої інтереси включенням в основний контракт зобов'язання імпортера надати фінансові гарантії виконання зустрічних поставок (банківські гарантії, резервні акредитиви). Імпортер захищає свої інтереси тим, що авансові поставки товарів по додатковому контракту здійснюються тільки проти банківської гарантії належного виконання зобов'язань на всю суму авансових поставок.

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

### 1.2.5.4. Угода типу “офсет”, або джентльменська угода

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

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

### 1.2.5.5. Угоди типу “світч”, або угоди з передаванням фінансових зобов'язань

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

1. Звільнити експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою.

2. Збалансування торгівлі між двома країнами, які мають двосторонні клірингові угоди.

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

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

У розглянутих вище комерційних операціях немає жодного виробничого чи технологічного зв'язку між товарами, якими обмінюються контрагенти. Товарне наповнення зустрічних поставок ніяк не ув'язувалось із специфікою товарів первісного експорту і залежало від чисто ринкових факторів. Наведені нижче операції з викупу застарілої продукції, поставки на комплектацію та операції на давальницькій сировині створюють передумови для появи тривалих стійких зв'язків між партнерами.

### **1.2.6. Викуп застарілої продукції**

*Викуп застарілої продукції, або, як її інакше називають, викуп техніки, яка була у використанні (redemption)*, є ефективним комерційним заходом ведення зустрічних операцій, оскільки для експортера – це можливість продати більш досконалу, більш дорогую сучасну продукцію, а для імпортера – можливість купити нову та одночасно звільнитись від морально застарілої техніки шляхом продажу її за залишковою вартістю, із врахуванням її у вартості придбаної нової техніки. Вартість застарілої техніки, яка зараховується у платіж за нову, становить залежно від стану, моделі, року вироблення та інших умов близько 10–20% вартості нової.

Ініціатором такої операції виступає зазвичай імпортер. Якщо, наприклад, експортер пропонує імпортеру придбати у нього нову техніку, то імпортер ставить обов'язковою умовою викуп у нього експортером застарілої техніки, яка, ясна річ, має бути технікою того ж самого профілю, хоча і виробленою іншою фірмою, не тією, що пропонує нову. Під час переговорів про продаж нової техніки та викуп застарілої, які йдуть одночасно, погоджуються ціни на нову та застарілу техніку. У результаті переговорів може бути укладений один контракт, а може бути укладено два: один контракт - на викуп застарілої техніки, другий - на продаж нової. *Головна особливість викупної операції та складність її реалізації* полягає у тому, що експортер має визначити після ретельного огляду застарілої техніки такі ознаки:

- яким виробам можна надати товарного вигляду, здійснивши реновацію, що включає виробничі операції з проведення діагностики, заміну швидкозношувальних деталей та перефарбування. Після цього експортер вирішує, на який ринок цю оновлену техніку продати. Як правило, повторний продаж оновленої техніки розрахований на споживачів з нижчими споживчими вимогами, наприклад, в СРК та країни з перехідною економікою (так звана техніка "second hand"). Експортер може скористатись послугами посередників;

- які вироби економічно не вигідно доводити до товарного вигляду, а слід розібрати та відсортувати деталі і вузли на дефектні, які підуть у металобрухт, та придатні, які можна використати під час ремонту та відновлювальних робіт.

Викуп техніки, яка була у використанні, стосується передусім машинотехнічних виробів: автотранспортної, літако-вертолітної та шляхобудівельної техніки, сільськогосподарських машин, а також комп'ютерної техніки. Цим способом просування на ринок нових моделей, марок, товарів в умовах жорсткої конкуренції користуються такі відомі компанії, як Rank-Xerox, Canon, Volvo, General Motors, Lohkid, Boeing, Ford.

### 1.2.7. Поставки на комплектацію

**Поставка на комплектацію (*transaction on a complectation basic*)** використовується при виготовленні на замовлення дороговартісного комплектного устаткування і передбачає **укладання двох зв'язаних контрактів**: у першому контракті передбачається продаж комплектного устаткування; у другому – зустрічна поставка частини обладнання та приладів для комплектації цього устаткування. Замовник мотивує цю умову тим, що його вітчизняне обладнання є більш зручним для експлуатації, ніж іноземне, хоча насправді це може бути викликано нестачею валютних коштів для оплати замовлення.

Об'єктом поставок на комплектацію може бути будь-яке складне комплектне устаткування та обладнання, а комплектувальні прилади та деталі – це, в основному, стандартні двигуни, насоси, акумулятори тощо.

### 1.2.8. Операції на давальницькій сировині, або толинг

**Операції на давальницькій сировині (*transaction with gue and take raw materials*)**, або **толинг**, є видом зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки та /або складання у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту.

**Особливість здійснення операцій на давальницькій сировині** полягає у тому, що власник сировини, який не має потужностей з його переробки, надає її переробному підприємству в обсязі, який є необхідний не лише для забезпечення виробництва заданої кількості готової продукції, а також для покриття переробнику затрат, пов'язаних з переробкою та для забезпечення норми прибутку переробному підприємству. Сторонами контракту є власник, постачальник сировини, напівфабрикатів та покупець переробленої продукції, з одного боку, та переробне підприємство – з іншого. **Предметом контракту** є здійснення переробки сировини напівфабрикатів тощо у готову продукцію за узгодженими між контрагентами техніко-економічними нормами, умовами, показниками. Вартість сировини, напівфабрикатів та готової продукції, виробленої із них, визначається на базі світових цін. Виплата штрафних санкцій та відшкодування збитків передбачається у контракті в основному у товарній, а не грошовій формі. Якщо постачальник сировини винен у запізненні поставки або у поставці сировини неналежної якості, то він на вимогу переробника повинен поставити додаткову кількість сировини, вартість якої покриє суми штрафів або/та відшкодування збитків. **Переробка сировини, напівфабрикатів тощо у готову продукцію здійснюється під митним контролем, який передбачає звільнення сторін толингової угоди від заходів економічного впливу держави, уплати ввізних та вивізних мит, але за умови, якщо під час виробничого процесу переробки митний контроль підтвердить, що продукція, яка підлягає вивезенню, виготовлена саме**

**із визначеної у контракті давальницької сировини та згідно із встановленими та узгодженими нормами виходу готової продукції із даної сировини.**

Толинг застосовується, наприклад, при пошитті готового одягу із матеріалу та по лекалах замовника, у виробництві товарів широкого вжитку, електронній та алюмінієвій промисловості, металообробці, при отриманні нафтопродуктів із сирої нафти.

Наприклад, Росія має великі запаси нафти, але не має достатньої кількості нафтопереробних заводів. У свою чергу, Україна має великі потужності нафтопереробних заводів, які пристосовані переробляти саме таку нафту. Контрагент із Росії укладає договір з контрагентом із України – нафтопереробним заводом – про переробку нафти та одержання нафтопродуктів. У цьому випадку Україна частину продуктів нафтопереробки залишає собі як плату за переробку нафти, а другу частину нафтопродуктів контрагент з Росії забирає або продає безпосередньо з України в треті країни.

### **1.2.9. Операції зустрічної торгівлі у рамках промислового співробітництва**

Ще **глибоші та триваліші зв'язки між партнерами** виникають, якщо зустрічна торгівля є частиною промислового співробітництва. У такому разі вона безпосередньо пов'язується із виробничо-збутовою сферою та утворює **особливі види зустрічних поставок**, до яких можна віднести:

- співробітництво на компенсаційній основі, яке включає прості та складні компенсаційні операції;
- виробниче кооперування, яке виступає у трьох основних формах – підрядного кооперування, договірної спеціалізації або розподілу виробничих програм та спільного виробництва;
- франчайзинг товарів та послуг.

#### **1.2.9.1. Прості компенсаційні угоди**

**Прості угоди про співробітництво на компенсаційній основі** передбачають поставку експортером на умовах кредиту комплектного обладнання, ліцензій на використання винаходів та ноу-хау, а також надання ним інжинірингових послуг та подальше (після встановлення та пуску обладнання в експлуатацію) погашення імпортером вартості обладнання, ліцензій, інжинірингових послуг та вартості кредиту зустрічними поставками продукції, виробленої на цьому обладнанні.

У компенсаційній угоді зазначається, що імпортер розплатується з експортером поставками продукції в залежності від роботи встановленого устаткування, тобто поступово, як з відтермінуванням платежу.

**Метою простих компенсаційних угод може бути:**

- створення нових виробництв, нової продукції; наприклад, спорудження компенсаційних об'єктів для видобутку та переробки корисних копалин у тих країнах, де є корисні копалини, але немає досвіду, фахівців, підприємств, обладнання, технології тощо з їх переробки;
- реконструкція, модернізація, насичення сучасним обладнанням та технологією енергоємних галузей промисловості (целюлозно-паперової, металургійної, нафтохімічної, виробництва мінеральних добрив, конверсійного виробництва тощо).

**Суть простих компенсаційних угод** полягає у тому, що одна країна, використовуючи обладнання, технологію, знання, послуги іншої країни, модернізує або

споруджує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватись (зазвичай у кредит) за усе, надане їй цією країною.

**Особливістю простої компенсаційної угоди** є необхідність здійснення ретельної підготовчої роботи, яка зазвичай включає такі **етапи**:

- підготовка проекту реконструкції з визначенням переліку необхідного імпортного та вітчизняного обладнання, з урахуванням наявної виробничої інфраструктури;
- подання розробленого проекту реконструкції до банку, який спроможний гарантувати виконання компенсаційних зобов'язань;
- проведення тендеру (торгів), вибір виконавця (постачальника), підписання з ним детально розробленої компенсаційної угоди.

В угоді передбачається зобов'язання експортера поставити необхідне обладнання, передати супровідні ліцензії на використання винаходів, ноу-хау, технології з виділенням їх вартості у загальній сумі, а також здійснити шефмонтаж обладнання, пуск в експлуатацію та навчання персоналу.

**Складність здійснення простих компенсаційних угод** виявляється у тому, що контрагенти повинні чітко виконувати свої зобов'язання за умовами угоди. Зокрема це стосується дотримання строків пуску об'єкта в експлуатацію, оскільки власне з цього моменту має розпочинатися поставка продукції до країн-виконавця у рахунок погашення кредиту, і, якщо пуск об'єкта затримується, то погашення кредиту повинно здійснюватись або у валюті, зафіксованій в угоді, або рівноцінною продукцією з іншого підприємства.

**Недоліком цієї угоди для первісного експортера** (постачальника обладнання, виконавця) є **вилучення коштів з обігу на тривалий термін** -строк здійснення проекту (3, іноді 5 років). Але **найбільш складним у компенсаційній угоді є визначення та фіксація цін на продукцію, яка буде поставлятися у майбутньому в рахунок погашення кредиту, тобто компенсуючу продукцію**. Існують два можливих **способи визначення цих цін**:

1. Визначити ціни на базі світових, які діють на дату підписання угоди, і не змінювати їх до повної компенсації. У такому разі комерційні ризики при різкому збільшенні або зменшенні цін на компенсуючу продукцію несе відповідно покупець чи продавець обладнання, проте контрагенти легко можуть визначити заздалегідь строк компенсації.

2. Визначити, що поставки компенсуючої продукції будуть здійснюватись кожного разу за поточними світовими цінами, згідно з кон'юнктурою. У такому разі неминуче багаторазове узгодження цін та утруднене визначення строку закінчення компенсації.

**У міжнародній практиці ціни на компенсуючу продукцію встановлюються жвердими та фіксуються щороку.**

Від звичайної операції, яка базується на комерційній компенсації, прості компенсаційні угоди відрізняються тим, що вони укладаються на тривалий період на умовах довгострокового кредиту на значні суми (до 20 млн. дол. США), і тому для їх здійснення залучаються солідні банки; крім того, підписанню простої компенсаційної угоди, як правило, передують підписання міждержавної угоди про співробітництво. Такі угоди започатковують довготривале співробітництво між країнами в таких галузях, як видобуток і перероблення корисних копалин та ін.

### 1.2.9.2. Складні компенсаційні угоди

**Складні компенсаційні угоди, або глобальні чи генеральні угоди (*global agreement*)** – це особливий вид довгострокових (5–10 років) великомасштабних (100 млн.дол.США і більше) компенсаційних операцій.

У таких угодах експортер обладнання, який не зацікавлений повністю використовувати компенсуючу продукцію у таких значних обсягах, **відмовляється від неї на користь третьої особи**, яка в міру реалізації продукції компенсує експортеру вартість обладнання та кредиту.

Таким чином, **складна компенсаційна угода носить рамочний (*framework agreement*), тристоронній характер**, і тому іноді така угода називається **тристоронньою компенсаційною угодою (*triangular compensation agreement*)**. Її виконання супроводжують такі контракти:

- між експортером (постачальником, виконавцем) та імпортером (покупцем, замовником) укладаються контракти на спорудження об'єкта, на поставку конкретного обладнання, ліцензійні, ноу-хау та інжинірингові угоди;
- між імпортером (покупцем, замовником) та третьою стороною (отримувачем компенсуючої продукції) укладаються контракти на поставку імпортером компенсуючої продукції третій стороні, яка має ринок збуту;
- між експортером (постачальником, виконавцем) та третьою стороною (отримувачем компенсуючої продукції) укладається договір про умови погашення вартості обладнання та вартості кредиту у міру реалізації компенсуючої продукції.

Складність цієї компенсаційної угоди полягає у виборі партнерів цієї угоди та у їх взаємодії. Особлива увага має приділятися вибору третьої сторони, яка реалізує компенсуючу продукцію. Зазвичай **при підготовці та реалізації складної компенсаційної угоди слід використовувати механізм міжнародних торгів (тендерів)**.

### 1.2.9.3. Виробниче кооперування

Найтриваліші стійкі зв'язки між торговими партнерами, при яких **торгівля виступає частиною промислового співробітництва**, забезпечує виробниче кооперування. Найпоширенішими його видами є: підрядне кооперування, договірна спеціалізація, спільне виробництво.

При **підрядному кооперуванні** одна із сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог до її виконання (асортимент, обсяг, термін, комерційні умови тощо). При необхідності замовник може передавати підряднику технологію, креслення і специфікації, обладнання і матеріали. Предметом угоди про підрядне кооперування може бути:

- виконання технологічних операцій за дорученням замовника з метою перетворення напівфабрикатів у готові комплектуючі вироби;
- випуск компонентів за кресленнями та специфікаціями замовника; складання вузлів та агрегатів з компонентів, які виробляються замовником.

**Договірна специфікація** виробництва передбачає розмежування виконання окремих частин та етапів виробничих програм, здійснення при необхідності перерозподілу капітальних вкладень. Договірна спеціалізація може виступати як подетальна та як технологічна.



**Спільне виробництво** організовується для здійснення конкретного економічного проекту при створенні складних видів продукції. При цьому партнери тісно взаємодіють на всіх етапах, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування, з метою отримання намальованого заздалегідь кінцевого результату. Таке співробітництво оформляється у вигляді консорціуму, тобто тимчасового договірною об'єднання юридично самостійних фірм, для здійснення конкретного проекту.

**Консорціуми – це об'єднання (союзи) юридично та господарсько самостійних компаній, які утворюються з метою виробничо-збутового кооперування, а також надання підрядних та інших послуг.** Вони можуть утворюватися для отримання великих замовлень на поставки товарів та надання послуг, зокрема на спорудження цивільних та промислових об'єктів або з метою тривалого промислового співробітництва. До складу консорціуму входять інжинірингові фірми, фірми-виробники, збутові структури, страхові компанії та банки. Організація виробничо-збутового співробітництва у рамках консорціуму часто охоплює проведення НДДКР зі створення нових, дороговартісних та складних видів обладнання, устаткування, товарів, моделей для подальшого кооперування їх виробництва та збуту з метою масштабного захоплення ринку. Ініціатор утворення консорціуму відбирає та запрошує майбутніх учасників консорціальної угоди для визначення їх прав, обов'язків та відповідальності при її реалізації. Учасники угоди обирають **лідера консорціуму**, який є зазвичай основним виробником або постачальником обладнання чи виконавцем основних робіт та має достатній досвід і зв'язки для координування роботи учасників. Останнім часом ініціаторами утворення консорціумів виступають великі інжинірингові фірми, які мають значний досвід у керівництві спорудженням великих об'єктів. Представники фірм обирають лідера консорціуму, якому надається право координувати дії усіх членів консорціуму, представляти інтереси консорціуму перед майбутнім замовником та місцевою владою країни, у яку будуть здійснюватись поставки або у якій буде споруджуватись об'єкт. Сторони оформляють свої відносини у вигляді **консорціальної угоди**, в якій встановлюються взаємні права та обов'язки, головними з яких є такі:

**Кожний член консорціальної угоди бере на себе зобов'язання нести солідарну відповідальність по зобов'язаннях інших членів, які зв'язані з виконанням угоди та контрактів, які її доповнюють.** Це означає, що претензії з поставок, строків та обсягу робіт можуть бути висунуті як лідеру, так і будь-якому члену консорціуму. Проте **в консорціальних угодах встановлюються межі відповідальності кожного учасника та загальна відповідальність.** Наприклад, якщо межа відповідальності кожного члена консорціуму встановлена у розмірі не більше 8% його частки зобов'язань, то претензії у розмірі 12% частки винного учасника покриваються за його рахунок у розмірі встановленої межі 8%, а решта 4% поділяються між усіма членами консорціуму пропорційно їх часткам у загальній сумі зобов'язань.

Для участі у консорціумі запрошуються зазвичай компанії, які запропонують найнижчі ціни комплектуючих для кооперованого виробництва, ефективну систему збуту, привабливі кредитні умови, банківські гарантії тощо.

**Коопераційні зв'язки можуть оформлятися у вигляді контракту, або господарської угоди, або протоколу про здійснення виробничих та науково-технічних зв'язків.** Найкращою формою закріплення коопераційних зв'язків є господарські угоди, які охоплюють усі сторони діяльності партнерів; вони містять взаємні зобов'язання сторін, визначають предмет, номенклатуру та обсяг співпраці, форму та строки завершення робіт тощо.

Виробничо-збутова кооперація з часом може призвести до утворення СП з іноземними інвестиціями як незалежної юридичної особи.

#### 1.2.9.4. Франчайзинг товарів та послуг

**Франчайзинг** – це спосіб кооперування, при якому **франчайзер** (продавець – відома фірма) передає **франчайзі** (покупцю – спеціально утвореній за участю франчайзера фірмі) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця, а також своє ноу-хау і який передбачає безперервне вливання необхідних активів у франчайзингові підприємства. У багатьох випадках франчайзер бере на себе і функцію постачання. У певному сенсі франчайзі та франчайзер діють майже як вертикально інтегрована фірма, оскільки сторони взаємозв'язані і кожна продукує частину товарів або послуг, які у кінцевому рахунку потрапляють до споживачів.

Найпоширеніший спосіб проникнення франчайзера на закордонний ринок полягає у виборі **головної франчайзі** та передачі їй (зазвичай місцевій фірмі) прав у країні чи регіоні. Потім основний покупець відкриває власну торгівлю або торгівлю через **субфранчайзі**. Винагороду субфранчайзі виплачують головній франчайзі, яка потім перераховує встановлену процентну частку франчайзеру. Інколи франчайзери проникають на іноземні ринки, укладаючи угоди безпосередньо з франчайзерами за кордоном. Часто цей варіант неприйнятний, оскільки франчайзер є маловідомим на даному ринку і місцеві підприємці побоюються мати з ним справу. Тому більш поширеним є варіант з відкриттям певної кількості торгових точок в іншій країні, які є принадою для місцевих потенційних покупців.

**Проблеми, які виникають при веденні франчайзингових операцій**, можна звести до таких:

1. Важко вибрати гарне, привабливе місцерозташування підприємства франчайзі.
2. Пошук постачальників, який викликає додаткові витрати. Наприклад, фірмі “Мак-Дональдс” довелось інвестувати кошти у будівництво заводу з виробництва булочок для гамбургерів у багатьох країнах, допомогти налагодити вирощування картоплі відповідної якості.
3. Розширення діяльності франчайзі за кордоном стримується адміністративними або законодавчими обмеженнями, які не дозволяють здійснювати необхідні операції.
4. Чим вище стандартизація продукції франчайзера, тим вона менш приваблива за кордоном, але чим сильніше франчайзер пристосовується до особливостей країни-реципієнта, тим менше він може запропонувати потенційному покупцю-франчайзі.

**Взаємовідносини франчайзера та франчайзі регулюються договорами, які подібні щодо предмета, прав та обов'язків сторін ліцензійним угодам, а відносно комерційних умов взаємодії – угодам з посередниками.**

Договір франчайзингу в Україні має бути зареєстрований у Патентному відомстві, що підтверджує переуступку прав на використання товарного знака та має важливе значення у випадку виникнення суперечок сторін при обмеженні прав його використання.

**Винагороду за право використання ділової репутації та комерційного досвіду франчайзі виплачує так само, як у випадку ліцензійної угоди:** у вигляді паушального платежу, поточних відрахувань роялті або комбінованого платежу.

Для франчайзера організація збуту товарів та послуг під своїм іменем через мережу франчайзі має такі **“плюси”**: він активно рекламує свою фірму та забезпечує визнання

товару чи послуги на даному ринку; “мінуси” для нього полягають у тому, що він ризикує у випадку недобросовісного виконання своїх зобов’язань франчайзі, порушення прав використання, недотримання технології та комерційних прийомів надання послуг. Тому *франчайзер передбачає у контракті* право контролювати збутовий процес на всіх його стадіях – від якості вихідних матеріалів, кваліфікації персоналу, фінансування витрат, виплати винагороди до обмеження використання товарного знака по території, строках, обсягу наданих прав та передачі їх третім особам.

Відомі фірми, фірмові знаки яких означають високу якість товарів та послуг, високу ділову репутацію та досвід, з великою обережністю ставляться до продажу прав на використання свого товарного знака, фірмового найменування. *На першому етапі* при виході на закордонний ринок вони спочатку спільно організують збут на умовах дистриб’юції, з поставкою товарів на підставі посередницької угоди без надання права посереднику використовувати своє фірмове найменування. Поставки товару здійснюються на цьому етапі проти авансових платежів та банківських гарантій. *На другому етапі*, якщо збутова організація своєю добросовісною роботою заслуговує довіру відомої фірми, ця фірма передає франчайзі за винагороду право працювати під своїм фірмовим найменуванням та починає фінансувати розширення обсягів продажів шляхом утворення консигнаційних складів, придбання або оренди вибраних франчайзі приміщень, поставки комплекту обладнання, витратних матеріалів, надання пільгових кредитів, навчання персоналу, передачі йому комерційного досвіду та знань, участі у проведенні рекламної кампанії у країні та за кордоном. При цьому франчайзер контролює належне використання фірмового найменування та вимагає від франчайзі суворого дотримання відлагодженої технології виробництва товарів та надання послуг.

Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: індустрія туризму, сервіс побутової техніки, система швидкого харчування, пральні, автосервіс. Найбільш відомими фірмами, які використовують франчайзинг, є: Mac Donald’s, Xerox, Coca-Cola, Ford, Hilton, Zinger, Kentucky Fried Chicken, Perkits Yogurt, Great American Cookie, Holliday Inn, Pronuptia.

### 1.2.10. Організаційні форми здійснення зовнішньоторгових операцій: торги, біржі, аукціони

Стисло можна дати таку характеристику цих напрямків у міжнародній ЗТ діяльності:

- **торги (tenders)** – один покупець (замовник) – декілька продавців;
- **біржа (exchange, market)** – багато продавців – багато покупців;
- **аукціон (auction)** – один або декілька продавців – багато покупців.

За кордоном усі ці напрямки у торгівлі відомі дуже давно, мають усталені традиції, звичаї, законодавство. В Україні із втратою органами централізованого планування своїх ключових позицій у процесі розподілу продукції біржі, торги, аукціони швидко та енергійно взяли на себе роль посередника у процесі організації горизонтальних господарських та зовнішньоторгових операцій і зв’язків. З’явилися торги на види продукції, які раніше монопольно реалізовувались державними зовнішньоекономічними об’єднаннями.

## Міжнародні торги

*Міжнародні торги – це організаційна форма торгівлі, яка реалізує конкурсний метод укладання контрактів купівлі-продажу та/або підряду на товар та/або послуги з попередньо визначеними характеристиками та вимогами.*

Торги – це укладання юридичної угоди з будь-якою особою: offerentом (експортером, виконавцем, постачальником, підрядником), яка запропонувала найбільш вигідні замовникам (імпортерам) умови. До торгів при укладанні договорів звертаються в основному державні і громадські установи. За суттю торги реалізують принципи конкурентних засад при виробництві та передачі будь-якого виду.

### **Торги дозволяють:**

- 1) регулювати ціну продукції та послуг, використовуючи механізм конкуренції;
- 2) висувати більш жорсткі вимоги з гарантування якості та належного виконання договірних зобов'язань;
- 3) запропонувати різні методи фінансового регулювання: а) торги з пропозицією ціни; б) торги зі зниженою ціною, при яких ціна фіксується в оголошенні про торги, а offerenti пропонують свою знижку;
- 4) запропонувати умови кредитування робіт, різні форми оплати продукції: готівкою, безготівковою оплатою, на основі товарообмінних операцій, а також інші умови.

У наш час існують такі **форми проведення торгів**, які відрізняються способами залучення учасників та гласністю результатів:

– **прилюдні, або відкриті, торги (open tenders)**, оголошення про умови проведення яких публікуються у засобах масової інформації (газетах, економічних журналах, спеціальних бюлетенях з торгів) та до участі в яких запрошуються усі бажачі фірми; при проведенні таких торгів тендерний комітет роздруковує та оголошує пропозиції у присутності представників фірм, що беруть участь у торгах; підсумки прилюдних торгів публікуються у засобах масової інформації (ЗМІ); об'єктом відкритих торгів, як правило, є розміщення замовлень на стандартне та нескладне устаткування, прилади та апарати, невеликий обсяг підрядних робіт. В оголошеннях, які розміщуються в офіційній пресі, містяться основні відомості про торги: найменування організації, що проводить торги, номер торгів, найменування та кількість товару або обсяг робіт, на які оголошені торги, порядок та строк подання пропозицій тощо. В оголошенні також зазначається, де можуть бути отримані підрядні умови, специфікації, креслення та інші документи, в яких є усі необхідні відомості про торги. Такі оголошення публікуються за 1–1,5 місяця до дня проведення торгів, великі торги оголошуються за 2–3 місяці. Іноземні джерела передруковують оголошення про торги із національних бюлетенів, газет, журналів та публікують інформацію, яку вони отримують від ТПП країн, в яких проводяться торги, від своїх торгових місій, представництв, а також від філій, агентських фірм, що знаходяться у країнах, які оголосили торги;

– **закриті торги (closed tenders)**, до участі у яких запрошується обмежена кількість (5–7) найбільших і найнадійніших фірм-виробників даних товарів та послуг, здатних забезпечити високу якість товару та послуг, які мають великий досвід, висококваліфіковані кадри, стійке фінансове становище та добросовісно виконують свої зобов'язання; оголошення про проведення таких торгів не публікуються, запрошення направляються в індивідуальному порядку; організаторами виступають великі фірми

– покупці, державні організації, які представляють федеральні, регіональні, муніципальні органи виконавчої влади, представники національних та міжнародних банківських структур; об'єктом цих торгів є технологічні виробничі лінії, унікальне та дороговартісне обладнання, проведення інжинірингових робіт, спорудження комплектних підприємств та інших об'єктів, зокрема на умовах “під ключ”; до цих торгів звертаються у випадках розміщення термінових замовлень;

– *одиночні, або неприлюдні, торги (nonpublic tenders)*, які проводяться у відсутності учасників і без публікації результатів торгів; їх організатори звертаються тільки до однієї фірми без залучення конкурентів, але з дотриманням зовнішньої форми торгів та процедури торгів за правилами даної країни. Ці торги проводяться у виключних випадках, коли обладнання або інший товар можуть бути придбані лише у єдиної фірми-монополіста, а укладання звичайного контракту для державних організацій забороняється законами даної країни.

З точки зору теорії організації та техніки посередництва у торгівлі продукцією та послугами торги представляють собою один із різновидів угод з використанням механізму оферти та акцепту.

*Основні фактори, які впливають на прийняття рішення потенційними претендентами про доцільність участі у торгах:* обсяг замовлення; співвідношення обсягу замовлення продукції та послуг; строки виконання замовлень; вартість підготовки тендерних пропозицій; ступінь можливої конкуренції; прогнозований прибуток; перспектива передачі продукції іншим замовникам; перспектива розвитку продукції, створення модифікацій; вартість замовлення; наукове значення, можливість утворення наукового доробку; можливість придбання нового обладнання чи технології; перспектива отримання у майбутньому замовлень на аналогічну продукцію.

*Методика проведення торгів* виділяє 4 етапи:

1. *Підготовчий етап*, який включає підготовку тендерної документації та ознайомлення з нею учасників. Замовник об'єкта або імпортер товару утворює *тендерний комітет*, до складу якого входять представники покупця, технічні та комерційні експерти, зазвичай це – представники інжинірингових або консалтингових фірм. Тендерний комітет з урахуванням законодавства формує технічні, комерційні та фінансові умови торгів у вигляді комплексу тендерної документації, публікує оголошення про торги та продає тендерну документацію. *Тендерна документація* визначає вимоги замовника відносно змісту очікуваних пропозицій на торгах та містить: тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, інструкцію учасникам про обсяг та строки подання пропозицій, проформу контракту, техніко-економічну документацію, перелік видів та обсягів робіт. *Тендерні умови* містять конкретні вимоги замовника до учасника торгів: найменування та кількість товару, його техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови платежу, ціни, умови арбітражу, штрафів, види та розмір гарантій, забезпечення техобслуговування, поставки запчастин, навчання персоналу тощо. *Проформа тендера* – це формуляр, який має бути заповнений і підписаний постачальником, якщо він згоден узяти на себе усі зобов'язання з виконання робіт у відповідності із загальними та спеціальними умовами тендерної документації.

*Повідомлення у ЗМІ та розсилання запрошень до участі у торгах* містять: точний строк та адресу подання пропозицій – оферт, або тендерів (*у даному контексті тендер – це документ, пропозиція продавця-оферента, що бере участь у торгах, яка відповідає конкретним вимогам замовника-покупця, викладеним у його*

*тендерних умовах, та яка підтверджує згоду продавця взяти на себе виконання позначених в них робіт і містить пропонувану ціну або вартість робіт*), строки ознайомлення та умови викупу тендерної документації, розмір гарантії участі у торгах, а також зазначення про те, що оферти, які надійшли пізніше, не будуть розглядатись, так само як і оферти, що не оформлені у суворій відповідності з вимогами тендерної документації та інструкцією учасникам.

**2. Етап подання пропозицій** передбачає підготовку та заповнення проформи викупленого у тендерного комітету комплекту тендерної документації, проформи контракту на поставку товару та подання учасниками підготовлених документів організаторам торгів не пізніше встановленого строку. Продавці, підрядники, виконавці, які прийняли рішення про участь в оголошених торгах, викупувають тендерну документацію, сплачуючи **безповоротний вступний внесок** у порівняно невеликому розмірі. Викуп тендерної документації не накладає жодних зобов'язань ні на учасників, ні на організаторів торгів. У міжнародній практиці використовуються різні **способи подання пропозицій для участі у торгах**: 1) оферент заповнює та підписує всі сторінки проформи тендера, зазначаючи у ній свою ціну (цифрами та літерами) та інші конкурсні умови. Заповнена та підписана оферентом проформа тендера має силу тендера та подається організаторам торгів; 2) подання оферентом тендера, складеного ним самим та який повністю відповідає тендерним умовам або документації. У тендері оферент вказує назву своєї фірми, її адресу і, якщо фірма має представника у країні, що проводить торги, адресу цього представника. Якщо оферент вважає необхідним внести свої зміни або уточнення до техніко-економічної частини тендерних умов, він може викласти їх окремо як додаток до свого тендера. Внесення змін та виправлень до вже поданого тендера не дозволяється. Факт подання пропозицій у тендерний комітет означає повну згоду оферента з усіма умовами торгу. Для підвищення конкурентоспроможності своєї пропозиції оференти можуть подати **додаткову інформацію у вигляді адміністративного та технічного досьє** своєї фірми: статут, прецеденти раніше виконаних контрактів та замовлень, виробничі та фінансові можливості, наявність висококваліфікованих спеціалістів, сприятливі відгуки покупців та замовників, використання сучасних технологій у виробництві та будівництві, залучення кваліфікованих субпідрядників, а також інформацію про спосіб, яким доручено брати участь у торгах (якщо вони відкриті), вести переговори по умовах контракту та підписувати контракт у разі виграшу у конкурсному відборі. Організатори торгів можуть відвідати об'єкти, які були раніше побудовані оферентом, ознайомитись з роботою обладнання та якістю будівництва, обсягом сервісних послуг тощо. Це полегшує організаторам проведення перекваліфікації учасників торгів, тобто визначення кола компетентних претендентів.

**Пропозиції** (заповнена форма тендера за підписом та печаткою оферента) **подаються у письмовому вигляді** (поштою на замовлення або безпосередньо у тендерний комітет) **у подвійних запечатаних конвертах не пізніше оголошеного терміну**. На зовнішньому конверті зазначається адреса для прийняття пропозицій, на внутрішньому – номер торгу, конкретне найменування товарів та робіт, дата, яка встановлена для прийняття пропозицій. Текст підписів та їх місце на конвертах зазначаються в умовах торгів.

**3. Етап конкурсного вибору переможця торгів – постачальника товарів або підрядника робіт**, який включає процедуру закриття торгів (припинення прийняття пропозицій), ознайомлення тендерного комітету з поданими пропозиціями з точки зору

суворої відповідності умовам тендерної документації, порівняння пропозицій за технікоекономічними параметрами та комерційними умовами, аналізу додаткової інформації та ділової кваліфікації учасників. **Процедура закриття торгів** залежить від форми їх проведення і передбачає такі кроки тендерного комітету: **а) у разі відкритих торгів** тендерний комітет у призначені день та час оголошує про закриття приймання пропозицій, розпечатує конверти у присутності учасників та оголошує конкретний склад торгу і запропоновані ним ціни; **б) у разі закритих торгів** тендерний комітет припиняє прийняття пропозицій в оголошені заздалегідь день та час закриття торгів, але не розпечатує прилюдно конверти, не оголошує склад учасників та умови їх пропозицій.

Тендерні комітети можуть запросити в учасників: **а) додаткову інформацію та утворчнення**, зобов'язуючись при цьому не розголошувати конфіденційну інформацію; **б) письмове підтвердження про згоду з умовами майбутнього контракту**, в якому передбачені більш високі, ніж звичайно вимоги до якості та строків виконання зобов'язань, відповідальності по претензіях, включаючи підсудність місцевому судочинству; **в) банківську гарантію "серйозності пропозиції" (big bond) у розмірі 1–3% загальної суми пропозиції**.

У день закриття торгів усі тендери лише заносяться до **офіційного протоколу**, причому представники фірм-оферентів мають право ознайомитись з копією цього протоколу у спеціально призначеному приміщенні та у визначений час і дізнатися про ціни та інші умови своїх конкурентів. **Конкурсний відбір оферента, який виграв торги, завжди здійснюється у закритому порядку (незалежно від виду торгів)**. Рішення про переможця торгів тендерний комітет приймає протягом **1–3 місяців**, які необхідні для порівняння пропозицій у комплексі з технічними характеристиками, цінами, умовами платежу, поставки, приймання, сервісного обслуговування тощо. У конкурсному відборі вирішальну роль відіграє не тільки ціна та інші комерційні умови, а й висока якість виробів оферентів, найбільш прийнятні для замовника строки виконання контракту, порядок виконання робіт, можливості залучення у разі необхідності кваліфікованих субпостачальників чи субпідрядників, окремі законодавчі положення або просто адміністративні укази чи розпорядження. У загальних умовах торгів ряду СРК (наприклад, Індії, Ірану, Пакистану, Шрі-Ланки) прямо записано, що організатори торгів не повинні зв'язувати себе зобов'язаннями приймати пропозиції на поставку товарів з найнижчими цінами. Це пояснюється наявністю у багатьох СРК давно встановлених зв'язків з великими іноземними фірмами, яким на торгах надається пріоритет. Для багатьох СРК іноді вирішальною умовою при виборі постачальника є розмір, тривалість та строки погашення, вартість кредитів, що пропонуються учасниками торгів. В деяких випадках замовлення видаються фірмам, що запропонували вищі ціни, але які мають позитивний досвід роботи з організаторами торгів. Нерідкі випадки, коли вибір постачальника визначається не комерційними, а політичними міркуваннями. Тендерні комітети ПРК також не завжди орієнтуються на найменшу ціну. Наприклад, у США правилами, які регламентують порядок проведення торгів, встановлений "бар'єр преференційних цін", згідно з яким організатори торгу повинні надати перевагу американським фірмам, навіть якщо ціни їх пропозицій вищі (але не більше 6%) за ціни їх іноземних конкурентів – учасників торгів. Крім того, тендерні комітети надають перевагу учасникам, які запропонували національних субпідрядників та субпостачальників.

У разі, якщо тендерний комітет після порівняння отриманих пропозицій прийде до висновку, що пропозиції не відповідають оголошеним умовам торгу, він може анулювати торги без оголошення причин.

Рішення про конкурсний вибір виконавця тендерний комітет приймає до закінчення терміну, який встановлений умовами торга. Учасники торгів у цей період не можуть відкликати свої пропозиції. Переможець торгу отримує офіційне письмове повідомлення тендерного комітету, проте це не веде до негайного, без проведення переговорів, підписання угоди між замовником та переможцем.

**4. Етап проведення переговорів та підписання контракту на поставку товару та/ або виконання підрядних робіт між представником переможця та представником організатора торгів** передбачає, що учасник-переможець зобов'язаний підписати контракт, внести *гарантійний пай, заставу у розмірі до 10% суми контракту та/ або вартості замовлення у вигляді банківської гарантії “належного виконання зобов'язань” (performance bond)*. Ця застава повертається після поставки товару та належного виконання робіт; у випадку недобросовісного виконання зобов'язань застава використовується на задоволення претензій по строках та якості товарів і робіт.

*Характерна риса сучасних тендерних методів* – це висока питома вага та значення інженерно-консультаційних підприємств і фірм як посередників у формуванні рішення замовника, а також органів, які регулюють нормативно-правову базу діяльності торгів та бірж науково-технічної й іншої продукції.

## Міжнародні біржі

*Біржа – основна форма регулярно функціонуючого оптового ринку, в якому здійснюється купівля-продаж цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа) або товарів, що продаються за стандартами чи взірцями (товарна біржа).*

Товарна біржа як форма міжнародної торгівлі є постійно діючим ринком товарів, які мають якісну однорідність і взаємозамінюваність, що дозволяє вести торгівлю без пред'явлення та огляду товарів за зразками та згідно із встановленими стандартами.

У світовій практиці *біржовий товар (exchange good)* – товар масового виробництва, який має якісну однорідність, порівнянність якісних характеристик протягом тривалих періодів часу та взаємозамінність окремих партій, що дозволяє вести торгівлю ним за описом чи зразками. На більшості зарубіжних бірж *основними біржовими товарами є*: нафта та продукти її переробки, соєві боби, масло, шрот, пшениця, кукурудза, золото, срібло, жива велика рогата худоба та свині, цукор, кава, какао-боби, натуральний шовк, джут, бавовна, каучук та б біржових металів – алюміній, мідь, цинк, свинець, нікель, олово.

У наш час найбільші зарубіжні біржі спеціалізуються на посередництві при укладанні договорів на певний вид продукції таким чином: кольорові метали – Лондонська та Нью-Йоркська; натуральний каучук – Лондонська, Нью-Йоркська, Амстердамська, Сінгапурська, Каула-Лумпурська; бавовна – Нью-Йоркська, Нью-Орлеанська, Чиказька, Ліверпульська, Бомбейська, Александрійська; зерно – Лондонська, Антверпенська, Роттердамська, Вінніпезька, Ліверпульська, Міланська; цукор – Лондонська, Нью-Йоркська, Гамбурзька; кава – Лондонська, Нью-Йоркська, Роттердамська, Ліверпульська, Амстердамська.



На чисельних вітчизняних біржах значною мірою здійснюється торгівля небіржовим товаром – побутовою електронікою, папером, комп'ютерами, технологічним обладнанням, продуктами харчування, що є наслідком загального товарного дефіциту та руйнування старої системи централізованого постачання.

**За організаційно-правовим принципом розрізняють два види бірж:**

**1) публічні**, які організовуються на базі спеціального законодавства про біржі за участю органів державного управління; їх діяльність має відкритий, публічний характер з точки зору можливості участі будь-яких підприємців та їх звітності про свою діяльність. Члени біржі та підприємці платять біржі встановлені суми за участь в операціях та встановлений процент від вартості здійснених угод. Ці біржі носять регіональний характер і поширені в Європі;

**2) приватні біржі**, які організовуються у формі ЗАТ з обмеженою кількістю членів, які мають біржові сертифікати; кожний член такої біржі має бути власником хоча б одного такого сертифіката, який дає право на укладання біржових угод. На Заході такі біржі організаційно оформлені у вигляді асоціацій приватних осіб, об'єднаних найчастіше у корпорації, які мають на меті не тільки отримання прибутку, а й полегшення та здешевлення торгівлі.

**Біржа від свого імені жодних угод не укладає – ці операції здійснюють її члени через своїх професійних посередників – брокерів.** Члени біржі укладають угоди не самостійно, а через брокерів. Члени біржі: а) не отримують дивідендів; б) користуються інформаційними та іншими послугами біржі, відраховуючи на її користь процент від угод; в) отримують винагороду від своїх клієнтів за виконання доручень зі здійснення операцій з реальним товаром або операцій спекулятивного характеру; г) можуть самі здійснювати спекулятивні операції за свій рахунок.

**Організація роботи товарної біржі** спрямована на забезпечення її членів комплексом необхідних послуг, серед яких: оперативний міжнародний зв'язок, цінова та інша інформація, надання приміщень, утворення спеціальних комітетів.

**Спеціальні біржові комітети виконують такі функції:**

- здійснюють облік та оформлення угод;
- фіксують біржові ціни;
- публікують котирування високих, низьких та середніх цін, цін попиту та пропозиції, цін відкриття та закриття біржового дня;
- розробляють типові контракти;
- аналізують стан товарних ринків;
- здійснюють процедури торгів.

**Вищим органом управління є біржова рада**, яка керує діяльністю спеціальних комітетів; її очолює президент, який обирається її членами.

**Біржові угоди – особливий вид угод, які укладаються на біржових торгах брокерами або брокерськими конторами у порядку, встановленому національними біржовими законодавствами та біржовими статутами.**

Місце здійснення угод – **операційний зал** із спеціально позначеною ділянкою – **кільцем (ring)** або **ямом (pit)**, де у суворо позначений час біржової сесії збираються безпосередні учасники торгу – брокери, які обмінюються пропозиціями та контрпропозиціями на різні позиції товару на умовах **типових контрактів даної біржі**. **Продається та купується не певна партія товару, а біржовий контракт, який містить суворо визначену кількість товару даних сорта, типу, марки. Величина контракту (лота) часто орієнтована на місткість транспортних засобів –**

вантажного автомобіля, вагона, цистерни тощо, тому одиницями вимірювання лота найчастіше є об'ємні міри (барель, бушель), а не вагові. Наприклад, у зерновій торгівлі на американських біржах величина лота дорівнює 5 тис.бушелів (136,1т. пшениці та соєвих бобів, 127 т. кукурудзи, 76,6 т. вівса). **Кількість товару у кожному контракті суворо визначена в залежності від виду товару.** Наприклад, по цукру – 50 т., по каві, натуральному каучуку – 5 т., какао-бобах – 10 т., міді, свинцю, цинку – 25 т.; тому для закупівлі 100 т. цинку брокер має укласти 4 контракти. **Якість товару встановлюється на підставі базисного сорту.** Відхилення від базисного сорту враховується суворо встановленою **знижкою (дисконтом)** за нижчу якість та **надвишкою (премією)** – за вищу якість. **Строк поставки встановлюється тривалістю позиції.** Наприклад, стандартний контракт Лондонської біржі по каучуку може бути укладений на кожний наступний місяць; на мідь, цинк, олово, свинець – на кожну тримісячну позицію; тому для закупівлі 100 т. цинку зі строком поставки через 6 місяців брокер укладе 4 контракти по дві позиції кожний.

Клієнт укладає з брокером **брокерське доручення**, в якому зазначається кількість контрактів на купівлю або продаж товару, кількість позицій, мінімальна, визначена або максимальна ціна; клієнт при цьому вносить **гарантійну заставу у розмірі 2–10% передбаченої суми угоди.**

Таким чином, товарну біржу відрізняють: регулярність торгівлі; її прив'язаність до суворо визначеного місця; уніфікація основних вимог до якості товару, умов строків поставки; ведення торгівлі на основі зустрічних пропозицій покупців та продавців; укладання угод з поставкою товару як зі складу, так і в майбутньому. Біржа пройшла шлях від ринку реального товару, де угоди укладались з наявними партіями товару, який знаходиться на складі, до ринку, де угоди укладались на строк, тобто з поставкою товару у майбутньому та, у підсумку, до сучасної ф'ючерсної біржі.

**Біржові операції здійснюються з різними цілями:**

- **купівля та продаж реального товару** – на біржах реального товару;
- **спекулятивні (ф'ючерсні) угоди** – на ф'ючерсних біржах;
- **страхування (хеджування – hedging) угод від можливої зміни цін** – на біржі реального товару для угод з відтермінуванням поставки.

**На біржі реального товару угоди укладаються на умовах:**

**1) негайної поставки (спот) за цінами на момент їх здійснення.** Це означає, що **продавець**, який уклав угоду спот, **протягом 2-х тижнів** зобов'язаний поставити товар на акредитований біржею склад. Після поставки він отримує **складське свідоцтво (варант)**, подає його до **розрахункової палати біржі** та отримує вартість проданого товару згідно із сортом якості, зазначеними у складському свідоцтві. **Покупець** реального товару подає контракт до розрахункової палати, оплачує вартість товару згідно із сортом якості, зазначеним у складському свідоцтві, отримує у палаті це свідоцтво і може забрати товар зі складу проти складського свідоцтва;

**2) відтермінування поставки товару (форвард) за цінами на момент їх здійснення з урахуванням прогнозованої біржею динаміки зміни цін за період відтермінування.** Якщо очікується підвищення цін, то вони збільшуються на прогнозовану **премію**, якщо зниження, то – зменшуються на прогнозовану **знижку**. Поставка товару на склад, оплата вартості та отримання зі складу – аналогічно випадку негайної поставки, єдина відмінність полягає у тому, що коли товар отримують зі складу з відтермінуванням, витрати на зберігання несе продавець.

*На ф'ючерській біржі укладаються строкові, або ф'ючерсні, угоди, які носять спекулятивний характер. Мета строкових угод – отримання доходу від купівлі-продажу біржових контрактів унаслідок різниці між ціною у день укладання та ціною у день виконання контракту.*

*В залежності від способу спекулятивної гри на ф'ючерських біржах розрізняють два види ф'ючерських угод:*

**1) довгі ф'ючерсні угоди**, які починаються з купівлі контракту з надією *на підвищення ціни*; біржові спекулянти, які грають на підвищення цін, називаються *“биками”*. Наприклад, спекулянт, проаналізувавши ринок міді, розраховує на підвищення ціни на мідь. Він дає доручення брокеру купити 4 ф'ючерських контракти (100 т.) за ціною 960 GBP за тонну. Ф'ючерсні контракти реєструються у розрахунковій палаті. Спекулянт стежить за котируваннями біржі, і, якщо ціна зросла до 990 GBP за тонну, він доручить брокеру ліквідувати контракти шляхом зворотного продажу цих контрактів, тобто здійснити зворотню (офсетну) операцію, але за ціною 990 GBP за тонну. Спекулянт пред'явить контракти у розрахункову палату і отримає різницю у 3000 GBP, із якої він виплатить винагороду брокеру (0,01–0,02%). Ризик у біржового “бика” полягає у тому, що ціни можуть не зрости, а впасти, наприклад, до 940 GBP за тонну. У цьому разі він також змушений “ліквідувати” контракти зворотним продажем, втративши на цьому 20 GBP за тонну, тобто 2000 GBP, і, незважаючи на це, він так само заплатить винагороду брокеру. Якщо у випадку падіння цін “бик” не продасть контракти, він ризикує ще більше, тому що він повинен сплатити у розрахункову палату вартість куплених контрактів (96 000 GBP) та, крім того, забрати 100 т. міді зі складу, а це йому не потрібно, оскільки він просто грає на різниці при зміні цін;

**2) короткі ф'ючерсні угоди**, які починаються з продажу контракту з надією *на пониження ціни*; біржові спекулянти, які грають на пониження цін, називаються *“ведмедями”*. Наприклад, спекулянт розраховує на пониження ціни на мідь і дає доручення брокеру продати 4 ф'ючерських контракти (100 т.) за ціною 960 GBP за тонну, а потім здійснити зворотню угоду – купити 4 контракти за ціною 940 GBP за тонну. Пред'явивши контракти у розрахункову палату, “ведмідь” отримує різницю у 2000 GBP. Якщо ціна на мідь зросла, то “ведмідь” так само змушений здійснити зворотню покупку контрактів та втратити прогнозовану додатну різницю цін, оскільки інакше він буде змушений сплатити 96 000 GBP та забрати товар зі складу, що йому не потрібно.

*Біржа, на відміну від спекулянтів, ніколи не ризикує і не програє*, оскільки вона суворо контролює ситуацію: кількість ф'ючерських контрактів та кількість покупців, які здійснюють довгі угоди, завжди відповідає кількості контрактів та продавців, які здійснюють короткі угоди незалежно від підвищення чи зниження цін.

*Для зменшення ризиків “бики” та “ведмеді” мають право здійснювати дострокові офсетні операції* у разі несприятливої, на їх думку, тенденції зміни цін.

*На біржі реального товару для угод з відтермінуванням поставки застосовують операції хеджування (страхування). Хеджування* у даному випадку – це компенсаційні дії, які вживає покупець або продавець реального товару для запобігання можливим втратам у майбутньому від непередбачуваної зміни цін протягом строку поставки товару. Фірма – покупець реального товару на строк на дату укладання угоди, одночасно дає доручення брокеру купити на біржі ф'ючерсні контракти на дату поставки товару. Після приймання товару здійснюється зворотний продаж ф'ючерських

контрактів. У разі, якщо покупець від зміни цін втрачає різницю у ціні як покупець реального товару, то, хеджуючи угоду шляхом купівлі ф'ючерсних контрактів та продажу цих контрактів на дату поставки, покупець повертає втрачену різницю у ціні. Тому **покупець реального товару компенсує втрати від не-сприятливої зміни цін, здійснюючи хеджування продажем контрактів на біржі (selling hedge), а продавець реального товару – хеджування купівлею (buying hedge)**. Кожне доручення брокеру супроводжується виплатою йому винагороди, але вона значно менша, ніж можливі незастраховані втрати від зміни цін на реальний товар.

Хеджування контрактів на біржі як інструмент страхування швидко розвивається та часто перевищує біржовий обіг реального товару; наприклад, на Лондонській біржі кольорових металів ці угоди перевищили половину усього обігу біржі.

Використання хеджування, крім страхування покупців від підвищення цін, знижує витрати обігу, дозволяючи утворювати раціональні запаси товарів, особливо це стосується сезонних товарів; продавцям та виробникам товарів хеджування дозволяє продавати товари, компенсуючи втрати від зниження цін на період відтерміновання строка поставки.

**У ф'ючерсній торгівлі завдяки фінансовій гарантії виконання контракту, яку забезпечує розрахункова палата біржі у вигляді депозиту або маржі, і покупець, і продавець мають гарантію виконання контракту у грошовій формі, навіть якщо з яких-небудь непередбачених обставин поставка товару не буде здійснена.**

Отже, ф'ючерсна біржа (futures market) – найбільш сучасна форма товарної біржі, де торгівля ведеться ф'ючерсними контрактами на поставку різних товарів у майбутньому. Ф'ючерсна біржа дозволила знизити ризик впливу несприятливих коливань цін на обіг капіталу; зменшити розмір резервного капіталу, який потрібен на випадок несприятливої кон'юнктури; прискорити повернення у грошовій формі авансованого капіталу; здешевити кредитування торгівлі та знизити витрати обігу.

Торгівлю на ф'ючерсній біржі порівняно з біржею реального товару відрізняють:

**а) переважно фіктивний характер угод** (лише 1–2% угод завершуються поставкою товару, а решта – виплатою різниці у цінах);

**б) непрямий зв'язок з ринком реального товару через хеджування (страхування), а не через поставку товару;**

**в) уніфікація умов контракту;**

**г) знеособленість угод та заміненість контрагента по них.** Угоди укладаються між конкретними брокером-продавцем та брокером-покупцем, але реєструються як укладені між ними та розрахунковою палатою, яка є гарантом виконання зобов'язань. Немає необхідності кожного разу визначати платоспроможність контрагентів, що прискорює обіг на біржі;

**д) угоди укладаються як на товар, так і на валюту, індекси акцій, процентні ставки** тощо.

**Переваги біржі порівняно з іншими формами торгівлі:**

- вона забезпечує регулярний зв'язок між продавцями та покупцями;
- вона фіксує торгові звичаї;
- вона встановлює стандарти на товар;
- вона розробляє типові контракти;
- вона здійснює квотування цін;
- вона регулює суперечки тощо.

Біржі відіграють роль посередника у процесі організації горизонтальних господарських зв'язків. І хоча реальні поставки на біржах звичайно не перевищують 5–10% світової торгівлі відповідними товарами, вплив біржі на ціни світового ринку та конкретних угод виключно значний.

### **Міжнародні аукціони**

*Аукціони – традиційна форма міжнародної торгівлі, що є різновидом відкритих прилюдних/неприлюдних торгів, на яких реалізуються аукціонні (попередньо оглянуті) товари певної номенклатури (риба, тютюн, ліс, чай, хутро, коні тощо), предмети розкоші, антикваріат, витвори мистецтва.*

Міжнародні товарні аукціони (МТА) – це особливі, спеціально організовані ринки у заздалегідь обумовлених місцях, які діють з певною періодичністю у встановлені час та строки. На МТА продаються товари, які мають індивідуальні властивості. Завдяки їх індивідуальним властивостям та особливостям (наприклад, для хутра – колір, відтінок, пухнатість та м'якість волосяного покриву, шовковистість, розмір шкурки тощо) виключається заміна іншими аукціонними товарами, однаковими за назвою. Саме з цією метою органіжується їх попередній огляд або дегустація. **Попередній огляд є обов'язковою умовою аукціонної торгівлі**, тому що ні організатори аукціону, ні продавці після продажу товару з аукціону не приймають жодних претензій відносно якості товару (крім прихованих дефектів).

**Техніка проведення аукціонів** по різних товарах має свої специфічні властивості, які визначаються у першу чергу характером товару, але зазвичай **процедура МТА складається із 4-х стадій:**

#### **1. Підготовка аукціону, яка включає:**

**а) сортування та підбір товару** по можливо однорідних якісних ознаках; розсортований товар розбивається на партії, які називаються **лотами (lots)**. У лот підбирається товар, однорідний за якістю. Кожному лоту привласнюється номер, під яким він заноситься до каталогу даного аукціону із зазначенням сорту та кількості одиниць товару у даному лоті. На підставі каталогу у порядку нумерації проводиться продаж товарів на аукціонних торгах. Звичайно у каталозі однакові за якісними показниками лоти йдуть один за одним, утворюючи ряди – **стрінгу (strings)**, які у каталозі відокремлюють один від одного лініями. З кожного лота чи стрінга (які знаходяться на складі) береться **представницький взірець**, котрий має повністю відповідати за всіма характеристиками товару, що знаходиться у даному лоті чи стрінгу. Ці взірці виставляються у **демонстраційних залах** для огляду, а товар – на складах, але з таким розрахунком, щоб при бажанні покупець зміг оглянути його повністю. Кількість взірців по різних товарах неоднакова і встановлюється в залежності від цінності та стандартності кожного виду. Як правило, така **підготовка починається за 2–3 місяці до майбутнього аукціону;**

**б) складання каталогу**, який містить **перелік усіх лотів** із зазначенням номера кожного з них, сорту, кількості одиниць товару у кожному лоті; на початку каталогу звичайно розміщується **зміст** із зазначенням загальної кількості різних видів товару, запропонованого на продаж; **умови аукціонної торгівлі**, в яких зазначаються порядок огляду товарів (дата та час), порядок продажу та фіксації цін, порядок укладання контрактів, право продажу товарів третім особам, порядок зняття товару з торгів, порядок оплати аукціонних товарів із зазначенням банків, через які повинно

здійснюватись відкриття акредитивів та оплата, порядок та умови страхування, відповідальність за повну чи часткову втрату товару, принципи митних платежів, процент, який збирається з вартості придбаних товарів на користь адміністрації аукціону, порядок та час розгляду суперечок між сторонами; **дату** відкриття аукціону, його **тривалість, місце проведення, час**, встановлений для огляду товарів, час проведення торгів, а також **останній день платежу** за придбані товари.

**в) реалізації реклами аукціону**, яка включає **повідомлення** можливих покупців про місце та час проведення аукціону, про кількість та асортимент товарів, які пропонуються на аукціон. З цією метою за 1,5–2 місяці до початку аукціону в ЗМІ розміщуються **рекламні оголошення**, в яких вказується дата і місце проведення аукціону та приблизні кількості товарів, що пропонуються на продаж. Постійним та можливим покупцям висилають **рекламну брошуру-проспект**, в якій вказуються основні умови даного аукціону і додається **запрошення** взяти участь у торгах.

**2. Попередній огляд товарів**, який починається **за тиждень або за 10 днів до відкриття торгів**. Кількість днів, відведених для ознайомлення з аукціонною колекцією, залежить від її розмірів та від раціональної організації огляду. Скорочення терміну, що відводиться для огляду, досягається шляхом удосконалення обладнання залів, де проводиться огляд товарів (встановлення зручних вішалок для хутра, спеціальних столів для огляду взірців, ламп денного освітлення, штор на вікнах, рухомих візків для взірців). Огляд товарів здійснюється у спеціальних приміщеннях, де розміщуються відібрані від кожного лота взірці товарів. По-перше, взірці повинні повністю відбивати всі особливості товару у представленому ним лоті. По-друге, покупці повинні мати можливість вивчити характеристики товару та встановити відповідність фактичних характеристик даним каталогу. Організатори несуть відповідальність за перше і за друге. Покупці ретельно оглядають взірці та роблять у каталозі позначки про лоти, що їм сподобались, та ціну, яку вони могли б заплатити за них. Покупець може ознайомитись не тільки із взірцями, а й з усім лотом. На аукціонах чаю та тютюну здійснюється дегустація відібраних покупцем взірців. Покупці під час огляду можуть придбати взірці партій, які їм сподобались, для додаткової перевірки їх якості.

**3. Проведення аукціонних торгів** відбувається у заздалегідь призначений день та час **у спеціальному аукціонному залі**, котрий має вид амфітеатру. За столом на підвищенні перед покупцями розташовується **президія аукціону – аукціоніст**, що веде продаж, та його **помічники (асистенти)**, завданням яких є спостерігати за поведінкою покупців. Над столом висить табло, де висвічуються порядкові номери лотів, що пропонуються на продаж. Покупці розміщуються за окремими столами або рядами, які розташовані амфітеатром. Перед кожним покупцем встановлюється номер, під яким він зареєстрований на даному аукціоні.

Існує три основних **способи проведення аукціону**:

**а) традиційний (англійський) аукціон-це аукціонний торг з підвищенням цін**, який може вестись прилюдним та неприлюдним способом. **Техніка проведення прилюдного аукціону з підвищенням цін**: аукціоніст оголошує номер чергової партії лота, на спеціальному табло засвічується названий номер; аукціоніст називає вихідну продажну ціну, яка звичайно є приблизною ринковою ціною, яка існувала в міжаукціонний період; якщо ніхто з покупців не подасть знак підняттям руки або олівця, кивком голови або вигуком “так” про свою згоду купити товар, аукціоніст зменшує ціну доти, доки хто-небудь не виявить свого бажання купити; якщо один або

декілька покупців подадуть знак про своє бажання купити даний лот, аукціоніст підвищує ціну – починається торг; у правилах проведення торгу зазначається мінімальна надвишка, яка зазвичай становить 1–2,5% початкової ціни. Надвишка до ціни стандартна, наприклад, при ціні до 10 дол. США – 10 центів, при ціні понад 10 дол. – 25 центів. Якщо після триразового запитання “Хто більше?” (“any more?”, “any advance”) немає пропозиції про підвищення ціни з боку покупців, аукціоніст вдаряє молотком на знак того, що торг з даної партії закінчений і вона вважається купленою тим покупцем, котрий запропонував найвищу ціну. Покупцю, який купив перший лот у стрінгу та бажає придбати за тією ж ціною інші лоти з даної партії (стрінга), віддається перевага перед іншими покупцями.

**У разі виникнення розбіжностей за адміністрацією аукціону зберігається право перепродажу будь-якого лота. Усі претензії повинні бути заявлені адміністрації до початку продажу наступного лота.**

У тих випадках, коли через відсутність інтересу до певного лота або з причин змови покупців не вдається досягти наміченого рівня продажної ціни, **аукціоніст має право без пояснень зняти лот з торгу**. Після продажу усіх лотів непродані лоти можуть знов бути виставлені для продажу.

При **неприлюдному торгу (німому)** покупці подають аукціоністу заздалегідь встановлені знаки про згоду підвищити ціну на встановлену величину надвишки. Аукціоніст кожного разу оголошує нову ціну, не називаючи покупця. Неприлюдне проведення торгу дозволяє зберегти у таємниці ім'я покупця;

**б) «голландський» аукціон (Dutch auction)**, який починається зі штучно завищеної ціни та ведеться з її зниженням. Суть цього способу така. Аукціоніст призначає максимальну ціну, яка засвічується на циферблаті, встановленому в аукціонному залі, та знижує її доти, доки один з учасників торгу не виявить бажання здійснити угоду шляхом натискання кнопки на закріпленому за ним місці. Натисканням кнопки він зупиняє стрілку, котра рухається, і на циферблаті з'являється номер, під яким даний покупець зареєстрований в організаторів аукціону. Записавши номер покупця, аукціоніст гасить циферблат та переходить до продажу наступного лота. Такі аукціони популярні у європейських країнах. На них продаються партії овочів, фруктів, риби, автомобілі second-hand, будинки. У Голландії ця механізована система використовується при проведенні 150 аукціонів. Крім того, вона широко використовується у Данії, ФРН, Бельгії та рідше у Франції, Італії, Канаді. **Зазначена система не дотримується основного принципу аукціонної торгівлі, а саме: передача товару у розпорядження покупця, що запропонував у результаті торгів найвищу ціну. При цій системі не відбувається фактично ніякого торгу між покупцями.** Тому у Голландії при продажу товарів, які швидко псуються, почала застосовуватись **нова, більш досконала система**, в якій, як і у попередній, використовується циферблат із рухомою стрілкою. Оператор встановлює стрілку на найнижчій ціні. Кожний покупець має на закріпленому за ним місці кнопку, яку він натискає, коли бажає здійснити покупку за запропонованою ціною. Якщо одночасно декілька покупців натиснуть кнопки, стрілка просунеться до вищої ціни і на спеціальному табло поряд з циферблатом засвітяться номери цих покупців. Стрілка буде рухатись до вищої ціни, доки не залишиться один покупець. У цей момент стрілка зупиниться і з'явиться номер цього покупця. Угода вважається укладеною і не може бути анульована іншим покупцем;

**в) аукціон «втемну» (sealed-bid auction)**, на якому усі покупці представляють свої ставки одночасно, а товар продається тому покупцю, котрий виставив найбільшу

ціну (або купується у того, хто запропонував найменшу ставку). Такий вид аукціону часто використовується при розміщенні підрядів на будівництво, прокладання доріг. У США практикується продаж казначейських облігацій на sealed-bid auction.

**4. Оформлення та виконання аукціонних угод (розрахунки з покупцями та відвантаження товару),** яке включає: а) укладання контракту; б) розрахунки з покупцем; в) відвантаження проданих товарів. **Адміністрація видає покупцю у день продажу товару або наступного дня контракт, який є документом, що підтверджує укладену в аукціонному залі угоду.** У ньому зазначаються: покупець та найменування товару; номер лота; найменування та кількість представлених у ньому позицій; ціна та сума; на чие ім'я необхідно виписати рахунок; куди і яким видом транспорту відправити товар.

Покупець підписує контракт і повертає його у контору аукціону, собі залишає копію. **За умовами більшості МТА забороняється перепродаж товару до повної його оплати.** Це гарантує продавця від неоплати проданих лотів, що вимагало б їх зберігання до наступного аукціону.

Покупець, який купив товар за дорученням, може переоформити контракт на ім'я фірми-замовника. На підставі контракту виписується **рахунок на оплату**, який передбачає **внесення авансу** (не менше 30–35% вартості товару) покупцем на рахунок організаторів аукціону, решта суми сплачується з **безвідкличного підтвердженого акредитива** при отриманні товару або після його відвантаження, але не пізніше вказаного строку. Підтверджений акредитив означає, що уповноважений банк бере на себе (на прохання банку-емітента) відповідальність за платіж з акредитива (доручення про платіж) при виконанні експортером усіх необхідних умов. **Усі витрати по переказу авансу, відкриттю акредитива та банківській комісії оплачуються покупцем.** У випадку несплати за товар (**протягом 21 дня з моменту укладання угоди**) організатор аукціону може вважати угоду порушеною та розпоряджатися товаром на свій розсуд. Збитки, які при цьому виникли, покриваються за рахунок авансу фірми-покупця. При неуплаті авансу адміністрація аукціону також вважає угоду такою, що не відбулася, висуваючи покупцю вимогу по відшкодуванню збитків.

Покупець має дати **письмове доручення про відвантаження товару** із зазначенням маркування, точної адреси, виду транспортування та форми страхування в **“Інструкції про відвантаження”**.

**Строки вивезення товару з аукціонного складу залежать від виду товару.** Деякі товари – квіти, овочі, риба та інші, які швидко псуються, вивозяться негайно після оформлення контракту, деякі – через 2–3 тижні в залежності від умов аукціонної торгівлі.

На світовому ринку певні особливості має **продаж дорогоцінних каменів, зокрема алмазів та діамантів, який здійснюється у вигляді оптових покупок.** Оптові покупки – це купівля та продаж невеликими партіями з метою подальшого перепродажу або професійного використання алмазів і здійснюються під час **“сайтів”**, що організовуються не менше 10 разів на рік. При проведенні сайтів кожному з постійних оптових покупців вручається **бокс** з певною кількістю алмазів відомого асортименту, які підлягають оцінці. **Вартість кожного боксу визначається заздалегідь та жорстко фіксується, виключаючи торги з цього приводу.** Від оптовиків, яких нараховується 150–170 (фірми США, Японії, Індії, Ізраїлю), алмази надходять на великі гранильні підприємства, потім – до оптовиків, які торгують готовими діамантами, від останніх – до виробників ювелірних виробів і далі – у



торгівлю. Основним принципом міжнародної торгівлі алмазами є принцип “продаж з одного джерела”, яким є Центральна організація зі збуту (ЦЗО) алмазів, організаційно оформлена у 1934р. із штаб-квартирою у Лондоні. Ініціатор створення ЦЗО – південноафриканська фірма “Де Бірс”. ЦЗО контролює приблизно 80% обсягу поставок цієї сировини на світовий ринок. Постачальниками виступають країни – найбільші виробники-видобувачі алмазів (Австралія, Заір, Ботсвана, ПАР, Росія), які мають свою постійну, узгоджену квоту. Завдяки дотриманню цього принципу продажу на світовому ринку вдалось добитися стабільності цін на алмази, незважаючи на економічні кризи, які зачепили численні сировинні ринки, передусім ринки нафтопродуктів.

**Незначна частина аукціонних товарів реалізується через контракти, що укладаються у міжаукціонний період, і зі складів**, на базі та з урахуванням цін, зафіксованих на попередньому аукціоні.

Аукціони – звичайно великі комерційні фірми, які організують аукціонний продаж, експертизу товарів, що виставляються на аукціон, мають власні або орендовані приміщення, спеціальне обладнання та кваліфікований персонал. Аукціони можуть надавати грошові й товарні кредити покупцям і продавцям та отримувати дохід у вигляді комісійних.

Вивчення практики аукціонних торгів показує, що за самі загальні умови усі три види аукціонів дають однаковий середній результат. Ця особливість аукціонів відома як «теорема еквівалентності доходів».

**Переваги МТА** виявляються у тому, що вони дозволяють створити відкриту конкуренцію, виявити ціну товару, швидко його реалізувати у зазначеному обсягу тими експортерами, які мають більш міцні фінансові позиції та високоякісні товари. Великі торгові фірми виступають у ролі брокерів з продажу. Покупцями виступає обмежена кількість компаній, переважно роздрібною та оптовою торгівлі та переробної промисловості, котрі використовують надлишкову пропозицію та зацікавлені у зниженні цін.

Незважаючи на те, що МТА, як і біржі, мають тенденції до зниження обсягів через сировинну спрямованість, продаж окремих аукціонних товарів зростає – чаю, хутра, золота, дорогоцінних каменів. **Основне значення аукціонів полягає у тому, що для партнерів ЗТУ виявлені на торгах ціни є орієнтиром як світові ціни.**

**Для кожного аукціонного товару склалися свої центри аукціонної торгівлі.** З хутра та хутрової сировини у всьому світі щороку проводиться понад 150 МТА; головними центрами МАТ **хутром та сировиною** є: Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург, причому кожний з них спеціалізується на конкретному виді хутра (норка, каракуль, соболь, лисиця, білка, голубий песець, горностай, байбак, кролик тощо). Хутрові аукціони організуються також у ФРН, Італії, Франції, Гонконгу, Південній Кореї, КНР, Японії, але їх роль у цій торгівлі незначна. Важливими центрами торгівлі **немитою вовною** є: Лондон, Ліверпуль, Кейптаун, Мельбурн, Сідней, Веллінгтон. Для аукціонної торгівлі **чаєм** характерно її переміщення у місця виробництва цього товару: Індія через аукціони у Калькутті та Кочіне продає близько 70% усього експортного чаю та через аукціони у Лондоні – 30%, Шрі-Ланка близько 70% чаю продає через аукціони у Коломбо та 30% – через лондонський аукціон, Індонезія реалізує чай через аукціони у Лондоні, Гамбургу, Антверпені, африканські країни (Танзанія, Уганда, Конго, Маврикій, Родезія, Мозамбик та інші) переважну частину чаю реалізують через аукціони у Найробі (Кенія) та Малаві, на чайному аукціоні у Сінгапурі беруть участь фірми із США, Японії,

Австралії, КНР. Важливими центрами аукціонної торгівлі *тютюном* є: Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбія), Лімба (Малаві), *квітами* – Амстердам, *рибою* – США та порти західно-європейських країн (крім Ісландії, Норвегії), *кіньми* – Довіль (Франція), Лондон, Москва, Ростов-на-Дону, П'ятигорськ.

### **1.3. Орендні операції**

**Оренда** – це фінансово-комерційна операція з надання однією стороною – власником майна (орендодавцем, lessor) іншій стороні (орендарю, lessee) у тимчасове володіння та користування або у виключне користування на встановлений строк майна за певну винагороду (орендну плату) на основі орендної угоди.

**Принципова відмінність орендної угоди від договору купівлі-продажу** полягає у тому, що оренда зберігає за орендодавцем право власності на здане внайми майно, орендар отримує лише право на тимчасове його володіння та використання. Але, як мудро зауважив Арістотель, “багатство полягає у користуванні, а не у праві власності”.

#### **Вигоди використання оренди для орендодавця та виробника:**

- виробники товарів отримують додаткову можливість збуту своєї продукції, розширюють коло можливих партнерів;
- виробники товарів прискорюють процес збуту своєї продукції;
- сума орендних платежів перевищує вартість майна, яке здається в оренду;
- легко контролювати та обліковувати фінансові операції завдяки періодичності платежів;
- для орендодавця орендна угода менш ризикована з точки зору платоспроможності орендаря, ніж договір купівлі-продажу для продавця. Орендодавець у разі погіршення фінансового стану орендаря може заявити про намір розірвати угоду і за рішенням арбітражу повернути у своє володіння предмет оренди, потім здати його іншому орендарю.

#### **Вигоди використання оренди для орендаря:**

- збільшуються можливості самофінансування; орендар може розпочати підприємницьку діяльність з меншим капіталом, оскільки орендна угода може передбачати виплату орендних платежів у міру реалізації продукції, виробленої за допомогою орендованого майна, та отримання прибутку;
- знижуються масштаби мобілізації фінансових коштів для швидкої модернізації виробничої бази (оренованого обладнання), наприклад, на базі використання форм “збутового лізингу”, який передбачає періодичну модернізацію або заміну обладнання;
- оренда об'єкта, яка передує його придбанню, дозволяє оцінити об'єкт у процесі експлуатації та вирішити питання про його купівлю;
- не обмежуються можливості для одержання інших кредитів з інших джерел;
- зберігаються кошти орендаря для інших цілей;
- споживачі не завжди прагнуть придбати майно назавжди, через те що, по-перше, це майно після завершення певної роботи вже їм буде не потрібне, і тому вигідно взяти його на строк в оренду за частину ціни (у разі купівлі його довелось би продавати за безцінь), по-друге, це майно може швидко морально старіти, і тоді споживачі можуть відмовитись від старої моделі після закінчення строку оренди та укласти угоду на нову модель.

Орендодавці здають своє майно в оренду за вищу ціну, ніж та, за якою вони купили або виготовили його. Ця різниця є доходом орендодавців, причому його розмір регулюється ступенем конкуренції орендодавців на ринку. Споживачі беруть майно в оренду, а не

купують його у кредит, оскільки вони знають, що продавці товарів у кредит закладають у ціну свій прибуток та збільшують її на ризик можливої неплатоспроможності покупця.

У світовій практиці залежно від тривалості розрізняють *три види оренди*:

**рентинг (renting)** – короткострокова оренда, яка укладається на строк від декількох годин до одного року без передачі права власності на майно орендарю; об'єктами рентингу можуть бути спортінвентар, комп'ютери, теле-, аудіо-, відеотехніка, автомобілі, туристичне майно, комбайни та інші товари короткострокового користування;

**хайринг (hiring)** – середньострокова оренда, яка передбачає укладання орендної угоди строком від одного до 2–3 років без передачі права власності на майно орендарю; об'єктами хайрингу є комп'ютери, світлокопіювальна техніка, теле-, аудіо-, відеотехніка, засоби зв'язку, шляхобудівельні машини, транспортні засоби, монтажне обладнання, сільськогосподарська техніка; договори на оренду транспортних засобів можуть бути з екіпажем та водієм (тайм-чартер) або без екіпажу та без водія (бербоут-чартер);

**лізинг (leasing, lease)** – довгострокова оренда, яка передбачає здачу майна в оренду на 3–5 років і більше; об'єктами лізингу можуть бути конторське, будівельно-монтажне, технологічне, медичне та інше обладнання, авіаційні двигуни, контейнери, далекорейсові автопоїзди, літаки, судна, споруди, будівлі, цехи, підприємства, склади, причали, земля, нафтові та газові свердловини, зокрема бурові платформи, вишки та інше дороговартісне обладнання тривалого користування.

Лізинг, який, по суті, є чимось середнім між орендою та кредитом, – найбільш поширений у міжнародній комерційній практиці вид оренди. *Лізинг – це специфічна форма фінансування капітальних вкладень, він є альтернативою традиційному банківському кредитуванню та використанню власних фінансових ресурсів, при якій лізингова компанія купує для свого клієнта право власності на майно і передає йому в оренду на тривалий строк.* Отже, лізингова компанія кредитує орендаря шляхом надання йому права користування об'єктом.

**Економічні мотиви застосування лізингу порівняно із закупівлею у кредит:**

- лізингоотримувач швидко оновлює виробництво, використовуючи сучасне дороговартісне обладнання, отримує прибуток від його роботи, запобігаючи мобілізації коштів на придбання обладнання на умовах кредиту;
- лізингодавець передає обладнання лізингоотримувачу у тимчасове використання, залишаючись його власником і у несприятливому випадку завжди може його продати, у той час як гроші від неплатоспроможного позиковця отримати набагато складніше;
- сторони мають більш гнучку форму оплати, ніж виплата боргів та процентів по кредиту, тому що ставки лізингових платежів можуть бути як фіксованими, так і гнучко змінюваними за взаємною згодою;
- лізингоотримувач не платить податок на майно, тому що обладнання не числиться на його балансі;
- -лізингодавець має право використати прискорену норму амортизації та врахувати це у сумі орендних платежів, які надходять;
- лізингоотримувач відносить лізингові платежі на собівартість, знижуючи відповідно прибуток, який оподатковується;
- постачальник обладнання отримує додаткову можливість експорту своєї продукції та освоєння нового ринку.

*Згідно з Оттавською конвенцією 1988 р. до міжнародного фінансового лізингу належать ті операції, в яких оренгодавець та орендар є резидентами різних країн.*

Сучасні види міжнародного лізингу класифікуються за різними ознаками таким чином:

**1. Залежно від каналу отримання об'єкта лізингу:**

- **прямий закордонний лізинг**, тобто лізингові угоди між юридичними особами різних країн;
- **непрямий закордонний лізинг**, в якому орендар та орендодавець є юридичними особами однієї країни, але капітал орендодавця частково належить іноземним фірмам – банкам та лізинговим компаніям.

**2. Залежно від ролі орендодавця (лізингової компанії) в угоді:**

- **експортний лізинг** – це лізингові угоди, при яких лізингова компанія купує обладнання у національної фірми і потім надає його закордонному орендарю; у цьому разі постачальник-виробник та лізингова компанія є резидентами однієї країни, а орендар – іншої;
- **імпорتنний лізинг** – це лізингові угоди, при яких іноземна лізингова компанія купує обладнання за кордоном і потім надає його вітчизняному орендарю; у цьому разі орендар та лізингова компанія є резидентами однієї країни, а постачальник-виробник – іншої;
- **транзитний лізинг** – це лізингова угода, при якій лізингова компанія, яка є резидентом однієї країни, купує обладнання у постачальника – резидента другої країни та надає його в оренду орендарю – резиденту третьої країни.

**3. Залежно від стану об'єкта лізинга:**

- **лізинг нового обладнання;**
- **лізинг старого обладнання (second-hand)** широко використовується у відносинах із фірмами СРК. Лізингові платежі розраховуються із залишкової вартості майна та розподіляються на строк від одного до чотирьох років. Ця форма має переваги порівняно з купівлею-продажем обладнання second-hand, тому що гарантією адекватної та безперебійної роботи орендованої техніки є те, що вона є власністю фірми-орендодавця. Це є важливим особливо стосовно машин та обладнання, які були у використанні, оскільки на цю категорію товарів фірми зазвичай не дають після-продажних гарантій.

**4. Залежно від методу здійснення лізингу або залежно від економічного значення:**

- **фінансовий лізинг (financial leasing)**, який передбачає виплату орендарем протягом періоду дії угоди суми, що покриває повну вартість амортизації майна або більшу її частину, а також прибуток орендодавця. Після закінчення строку дії договору орендар може:
  - повернути об'єкт оренди орендодавцю;
  - продовжити або укласти нову лізингову угоду; причому у цьому випадку лізингові платежі розраховуються із залишкової вартості;
  - викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю; у цьому випадку фінансовий лізинг відрізняється від довгострокового кредитування моментом переходу права власності на об'єкт оренди орендарю.

*Довгострокову оренду (лізинг) називають фінансовою орендою*, оскільки у такій угоді беруть участь *три сторони*, одна із яких – *лізингова компанія* – *спочатку фінансує купівлю майна* у виробника чи торговця-посередника, а потім передає його у тимчасове користування лізингоотримувачу.

Різновидом фінансового лізингу є **зворотний лізинг (ліз-бек, lease-back)**, який передбачає продаж власником, наприклад, промисловим підприємством, частини власного майна лізинговій компанії з одночасним укладанням фінансової лізингової угоди; жодного фізичного переміщення майна у такому випадку не відбувається. В результаті угода є взаємовигідною, оскільки лізингова компанія отримує лізингові платежі, лізингоотримувач може відносити ці платежі на собівартість, а виручкою від продажу обладнання поповнити основний та оборотний капітал. Рентабельність угод зворотного лізингу зв'язана із розміром перевищення доходу від нових капітальних вкладень над вартістю та лізингових платежів. **Угода укладається у такій послідовності:** 1) укладається лізингова угода між орендодавцем та орендарем; 2) лізингова компанія купує обладнання в орендаря – власника обладнання; 3) орендар регулярно сплачує орендні платежі згідно з умовами ліцензійної угоди. Важливі **переваги ліз-бек:** використання обладнання, що вже експлуатується, як джерела фінансування будівництва нових об'єктів з впливаючою із цього можливістю використовувати інвестиційні податкові пільги та знижки, які є в багатьох закордонних країнах; він є найбільш ефективним та відносно дешевим способом поліпшення фінансового стану підприємства, зокрема стосовно отримання додаткових коштів у ВКВ.

**Правовими основами міжнародного фінансового лізингу** є Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу (Відень, 1980 р.) та Конвенція ЮНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг (Оттава, 1988 р.), яка дозволяє учасникам договорів відступати від будь-яких її положень, за винятком трьох зазначених у ній пунктів;

- **виробничий (операційний) лізинг (operation leasing)**, який укладається на строк, менший за амортизаційний період майна. Після закінчення строку оренди орендар може:

- повернути майно власнику;
- укласти нову лізингову угоду.

**Рентинг та хайринг називають операційною орендою**, оскільки фактичний строк оренди у цьому випадку нижче нормативного строку служби і **об'єкт оренди операційно здається декілька разів**, для того щоб орендними платежами від декількох орендарів погасити повністю початкову вартість майна. У цій оренді беруть участь **дві сторони – орендар та орендодавець**; рентингові та хайрингові контракти передбачають зобов'язання орендодавців страхувати та здійснювати технічне обслуговування об'єктів оренди; рентингові та хайрингові ставки порівняно високі, оскільки орендодавач несе ризики, зв'язані з моральним старінням об'єкта оренди та необхідністю здійснювати реновацію після кожної чергової здачі майна в оренду; ці ставки визначаються на базі попиту та пропозиції; орендар може скористатись своїм правом в односторонньому порядку із попереднім повідомленням розірвати договір оренди, вибрати нові, удосконалені вид, тип або модель. **Оперативна оренда є зручною для орендаря у таких випадках:** у зв'язку з виконанням термінового замовлення, при виконанні сезонних робіт, для попередньої експлуатаційної перевірки техніко-економічних показників обладнання з метою його подальшого придбання.

**Правовими основами міжнародного оперативного лізингу** є положення законодавств країн-учасниць та умови підписаних сторонами договорів. Якщо в угоді не обумовлено, право якої країни має застосовуватись при розв'язанні суперечок, це питання вирішується арбітражем, що розглядає суперечку.

**Порівняно з оперативним лізингом фінансовий лізинг має такі відмінності:**

- строк фінансового лізингу близький до строку нормативної амортизації;

- відсутнє право лізингоотримувача на дострокове розірвання угоди в односторонньому порядку;
- технічне обслуговування та ремонт здійснює лізингоотримувач;
- лізингоотримувач має переважне право придбати майно у власність по закінченню строку угоди.

#### **5. Залежно від обсягу наданих орендодавцем послуг:**

- **чистий лізинг**, при якому орендодавець не надає послуг протягом усього строку оренди, усі витрати з обслуговування та ремонту бере на себе орендар;
- **“мокрий” лізинг, або лізинг зі спеціальними послугами** полягає у тому, що орендодавець бере на себе додаткові зобов'язання з ремонту, обслуговування машин та обладнання, сплати податків, страхування, вартість яких лізингова компанія включає у вартість орендних платежів. Найчастіше ця форма лізингу використовується при оренді транспортних засобів, причому транспортний засіб не тільки фінансується, а й складаються плани проведення його техобслуговування, укладається страховка, компенсуються витрати, зокрема на паливо. За умовами угоди “мокрого” лізингу орендар має можливість перевіряти затрати, оскільки він отримує від орендодавця регулярні комп'ютерні роздруки виробничих затрат з кожного транспортного засобу. При здачі в оренду складного обладнання лізингова компанія надає орендарю кваліфіковані консультації у сфері управлінського та технологічного ноу-хау. Угоди “мокрого” лізингу пропонуються фірмами, які є виробниками складного устаткування, ЕОМ, авіатехніки, комплексного обладнання для заводів, оскільки ці фірми-постачальники самі зацікавлені в адекватному функціонуванні проданого обладнання;
- **сервісний лізинг**, суть якого полягає у тому, що компанія-орендар, яка бере участь у спорудженні об'єкта “під ключ”, укладає з декількома орендодавцями безліч договорів лізингу з наданням спеціальних послуг, згідно з якими орендує будівельну техніку, експлуатаційний персонал та отримує від лізингодавців ряд супутніх послуг. Це – різновид лізингових операцій, які використовуються при спорудженні об'єктів “під ключ”;
- **повний лізинг** передбачає більше, ніж при “мокрому” лізингу, залучення орендодавця до поточної оперативно-комерційної діяльності фірми-орендаря; він передбачає надання орендодавцем таких додаткових послуг: здійснення маркетингових досліджень, організацію поставок сировини, необхідної для оптимальної роботи обладнання, набір кваліфікованої робочої сили для адекватної експлуатації та техобслуговування поставленої техніки.

#### **6. Залежно від способу фінансування:**

- лізинг із залученням позикових коштів;
- лізинг без залучення позикових коштів.

#### **7. Залежно від способу виплати орендних платежів:**

- **лізинг із повною виплатою**, який укладається на строк, що дорівнює строку фізичного зносу об'єкта; за рахунок отримання орендних платежів орендодавець за строк угоди отримує повну вартість об'єкта лізингу;
- **лізинг із частковою виплатою**, який укладається на строк, менший за строк фізичного зносу майна, і тому протягом орендного строку об'єкт повністю не амортизується; лізингова компанія отримує за рахунок лізингових платежів неповну оплату купівельної вартості об'єкта і може здавати його в оренду повторно, до повного зносу;
- **компенсаційний лізинг**, при якому платежі за орендоване майно здійснюються:  
1) продукцією, яка виробляється на цьому обладнанні; 2) зустрічними поставками

сировини та напівфабрикатів, які не зв'язані із роботою орендованого обладнання. Це подібно бартерній операції або угоді зустрічної закупки (в залежності від того, проходять чи ні платежі через банк), тобто зводиться до обміну "лізингові полуги – товар". До лізингової угоди у такому разі часто підключають третю сторону в особі торгового дому.

**8. Залежно від строку здійснення лізингу:**

- **строковий лізинг**, коли майно надається на тривалий строк оренди (зазвичай на строк фізичного зносу);
- **відновлюваний лізинг**, при якому після закінчення першого строку оренди договір пролонгується; об'єкти лізингу замінюються в залежності від зносу та на бажання орендаря, який бере на себе витрати по заміні майна.

**9. Залежно від кількості сторін, що беруть участь в угоді:**

- **лізинг за участю двох сторін** характеризується тим, що виробник (постачальник) та орендодавець сполучені в особі однієї фірми; виробник – це фірма, що продукує обладнання, яке потім буде об'єктом оренди; постачальник – це торгові фірми, які володіють обладнанням, якщо вони виступають у ролі орендодавців. Якщо укладаються контракти у формі фінансового лізингу, то орендодавцем переважно є промислові концерни (для них це одна із форм збуту) та торгові компанії; якщо у формі оперативного лізингу, то орендодавцем є незалежні спеціалізовані лізингові компанії;

- **лізинг за участю трьох сторін** передбачає наявність постачальника (виробника або торговця), орендодавця (лізингового посередника) – універсальної або спеціалізованої лізингової компанії, яка контролюється банками, що її фінансують, та орендаря (промислового або торгового підприємства);

- **лізинг за участю безлічі сторін, або груповий, або акціонерний лізинг**, за участю декількох компаній у ролі орендодавця та залученням великих позикових коштів. Цей лізинг поширений як форма фінансування складних, великомасштабних об'єктів, наприклад, комплексне обладнання підприємств, авіатехніка, судна, залізничне обладнання та рухомий склад, бурові платформи та вишки. Орендодавці забезпечують лише частину (20–40%) суми, яка потрібна для купівлі об'єкта оренди. Ці кошти залучаються шляхом випуску акцій та розповсюджуються серед лізингодавачів, які беруть участь у фінансуванні угоди. Частина купівельної вартості об'єкта оренди, що залишилася, фінансується кредиторами, тобто інституційними організаціями, серед яких банки, страхові компанії, пенсійні та інші фонди. Кредитори, як правило, не мають права вимагати заборгованість по кредитах безпосередньо у лізингодавачів. Фінансова безпека наданих позик забезпечується шляхом надання кредиторам переважного права вимагати обладнання в орендаря у разі його неплатоспроможності або банкрутства, а також офіційної переуступки лізингодавачами на користь кредиторів права первісного отримання лізингових платежів з метою покриття заборгованості по сумах обслуговування кредитів. Вартість кредиту, яка залежить від платіжної позиції, співвідношення статутного та позикового фонду та репутації орендаря, є вирішальним фактором, що впливає на розмір лізингових платежів.

Крім зазначених вище видів міжнародного лізингу зустрічаються ще два особливих види:

**ліверидж-лізинг** – це довгострокова оренда наукоємного обладнання (ЕОМ, медичного обладнання) з використанням державного стимулювання шляхом надання сприятливих кредитів, зниження податків, збільшення норм амортизації.

**пекидж-лізинг** – це вид оренди, який, крім, власне оренди, включає у себе і продаж орендарю обладнання у кредит або фінансування будівництва та інших робіт.

Як **орендодавці** можуть виступати: 1) виробники техніки, обладнання або власники іншого майна; 2) універсальні лізингові компанії, які надають в оренду різноманітні види технічно складного обладнання; 3) спеціалізовані лізингові компанії, які працюють з одним видом товару або товарами однієї групи, запас яких зберігається на їхніх складах.

**У фінансовій лізинговій операції зазвичай крім основних суб'єктів** (лізингової компанії, орендарів, постачальників-виробників або продавців об'єктів оренди), **здіянні й інші учасники:**

- інвестори (пайовики, акціонери), які вклали капітал у створення та діяльність лізингової компанії;
- склад лізингової компанії, звідки об'єкти оренди поставляються орендарям і туди ж вони повертаються після закінчення строку оренди;
- посередники, які шукають орендарів; в залежності від умов укладених з ними угод вони можуть підписувати лізингові угоди від свого імені та за рахунок лізингової компанії;
- страхова компанія, в якій лізингова компанія може застрахувати на свою користь майно, яке здане в оренду, транспортні ризики при поставках майна орендарям, себе від фінансових ризиків при виконанні лізингових операцій;
- банк, який здійснює додаткове фінансування лізингових операцій;
- фірма, яка ремонтує та здійснює реновацію об'єктів, які були в оренді та повернені;
- збутовий посередник, який реалізує на ринку повернені об'єкти оренди з попереднім ремонтом та реновацією або без них,

**з якими укладаються відповідні угоди:**

- тристороння угода про фінансовий лізинг між лізинговою компанією, лізингоотримувачем та постачальником об'єкта лізингу;
- контракт купівлі-продажу на придбання лізинговою компанією у постачальника (виробника) об'єкта лізингу, який є частиною вищезгаданої тристоронньої угоди;
- кредитний договір лізингової компанії з банком на фінансування придбання лізинговою компанією об'єкта лізингу;
- договори страхування лізинговою компанією ризиків, які пов'язані із лізинговою операцією;
- договір між лізинговою компанією та фірмою, яка здійснює технічний сервіс об'єкта лізингу.

**Угода з універсальною лізинговою компанією** є найбільш комплексною. Зовнішньоекономічна операція починається з того, що орендар сам вибирає необхідне йому обладнання з певними технічними характеристиками (1), повідомляє потенційного постачальника (виробника обладнання або торгову фірму) про свій намір замовити дане обладнання через посередництво конкретної лізингової компанії (2). Фірма-постачальник складає **бланк замовлення** на дане обладнання та висилає його орендарю (3). Одночасно орендар звертається до лізингової компанії із **запитом** про можливість отримання даного обладнання в оренду, додавши при цьому **документи про свій фінансовий стан та рахунок-проформу на це обладнання** (4). Лізингова компанія, прийнявши позитивне рішення, **письмово повідомляє** про це орендаря, додаючи **загальні умови лізингової угоди** (5), і одночасно лізингова компанія інформує



постачальника обладнання про те, що вона має намір придбати у нього дане обладнання (6). Орендар, ознайомившись із загальними умовами лізингової угоди, надсилає лізинговій компанії *лист із підтвердженням-зобов'язанням, підписаним екземпляром загальних умов угоди* (або між лізинговою компанією та орендарем укладається лізингова угода) *та завізованим бланком замовлення на обладнання* (7). Отримавши ці документи, лізингова компанія підписує бланк замовлення та надсилає його постачальнику обладнання (або укладає з ним контракт купівлі-продажу) (8). Фірма-постачальник відвантажує обладнання на адресу орендаря, який організовує його прийняття (9). Постачальник та орендар підписують протокол про поставку та прийняття (10) і направляють його лізинговій компанії (11). Отримавши протокол, лізингова компанія оплачує вартість обладнання фірмі-постачальнику (12). Часто лізингова компанія тільки фінансує угоду з оренди обладнання, причому на гроші, які вона одержала в кредит у банку; після надходження платежів за оренду від орендаря лізингова компанія повертає банку кредит. Обов'язки з гарантійного ремонту обладнання та техобслуговування покладаються на постачальника обладнання.

*Угода зі спеціалізованою лізинговою компанією* укладається набагато простіше: лізингова компанія на свій вибір закупає товари у виробників (1), утворює складські запаси (2) та здає ці товари в оренду від свого імені (3). У цьому разі лізингова компанія сама займається техобслуговуванням техніки, укладає угоди страхування техніки, надає інші послуги за погодженням з орендарем; вона купує у постачальників обладнання у кредит або на кредит, який отримала від банку чи іншого інвестора.

#### 1.4. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом

У операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом – як *об'єкти продажу – виступають продукти інтелектуальної праці у формі: патентів на винаходи, промислових зразків, корисних моделей, копірайтів, ноу-хау, ліцензій, товарних марок (торгових знаків), знаків обслуговування, найменування місць походження товарів, програм для ЕОМ, баз даних та топологій інтегральних схем.*

**Патент (patent) на винахід** – офіційний документ, який видається компетентним урядовим органом винахіднику та засвідчує його *монопольне право* на володіння, використання та розпорядження винаходом на визначеній території протягом встановленого часу (15–20 років).

**Винахід** – це технічне рішення, яке представлено у документарній формі, а також у вигляді корисної моделі або промислового зразка, яке має технічну новизну, неочевидність та явну виробничу чи іншу корисність. Винахід може належати фізичній чи юридичній особі, які мають право використовувати його на свою користь та *запатентувати* у державних органах для захисту від несанкціонованого використання іншими особами.

Якщо автор зробив винахід у зв'язку з виконанням своїх службових обов'язків і якщо трудовим договором не передбачено інше, то власником патенту є працедавець, а автор має право на одержання винагороди в залежності від вигоди працедавця; якщо протягом 4 місяців працедавець не подасть заявку на патентування винаходу, то автор сам може запатентувати свій винахід.

У країнах світу діють різні **системи видачі патентів**:

**а) явочна системи видачі патентів**, при якій патент видається винахіднику без попередньої перевірки на новизну та пріоритетність. Якщо потім виявиться, що аналогічний винахід був раніше запатентований іншою особою, то така особа може звернутись в арбітраж із позовом про визнання більш пізнього патенту недійсним;

**б) перевірна системи видачі патентів**, при якій подані винахідником у спеціальну експертну організацію заявки спочатку перевіряються по комп'ютерній картотеці на новизну, практичну цінність та пріоритетність. У разі відсутності патенту на аналогічний винахід винахіднику видається патент на його ім'я, за що він наперед має сплатити певне мито.

Патентування винаходів, яке забезпечує їх законодавчий захист від самовільного використання іншими особами та організаціями, суттєво підвищує їх ціну. Для підтримки патенту у силі власники патентів повинні регулярно платити **патентні мита**. Тому власник патенту часто поступається правами на використання винаходу тій стороні, яка зможе комерційно використовувати його, шляхом укладання з нею патентної або ліцензійної угоди.

**Промислові зразки** – конструкторське або художнє рішення виробу, яке має суттєву новизну. Вони можуть бути запатентовані (патент видається на 10 років) та зареєстровані.

**Корисна модель** – виріб, який має суттєву новизну та неочевидність технічного рішення при існуючому рівні техніки. Вона може бути запатентована (патент видається на 5 років) та зареєстрована.

**Копірайт (copyright)** – ексклюзивне право автора літературного, аудіо-, відеотвору на показ та відтворення своєї роботи.

**Ноу-хау (know how)** – розроблені оригінальні пристосування (корисні моделі), технічний досвід та секрети виробництва, які включають відомості технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, які не мають суттєвої новизни, але мають комерційну цінність і їх використання забезпечує певні переваги. **Ноу-хау не мають правового захисту**. Ноу-хау може включати способи та навички у проектуванні, будівництві, монтажі, методи лікування та управління тощо. Споживчі властивості ноу-хау полягають у **корисності та конфіденційності інформації**, яку вони містять.

**Ліцензія (licence)** – оформлений письмовим договором дозвіл, який видається власником винаходу (**ліцензіаром**), захищеного чи незахищеного патентом, зацікавленій особі (**ліцензіату**) на промислове та комерційне використання винаходу протягом обумовленого строку за певну винагороду.

У практиці торгівлі винаходами та ноу-хау ліцензії можна поділити на два види:

**1) чисті (самостійні) ліцензії** – продаються за самостійними договорами, які передбачають передачу прав на використання винаходів та ноу-хау. Якщо продаж чистих ліцензій супроводжується поставкою зразків обладнання та наданням інжинірингових послуг з їх освоєння, то у ліцензійні угоди, крім основних ліцензійних зобов'язань, включають додаткові зобов'язання з поставки та надання послуг;

**2) супутні ліцензії** – продаються шляхом включення їх у контракти з поставки товарів, зокрема машин, обладнання, приладів, причому ціни та умови платежу за такі ліцензії можуть бути виділені окремо або включені у загальні суми контрактів.

Держателі патентів та ноу-хау подають про них відомості у національні і міжнародні електронні інформаційні системи, проводять рекламні компанії й укладають із зацікавленими юридичними та фізичними особами **ліцензійні угоди**. Перед продажем ліцензії на винахід за кордон патентодержатель зазвичай прагне запатентувати його через патентних повірених у тих країнах, куди він збирається продати ліцензію.

**Ліцензійні угоди (licensing agreement)** – це угоди про передачу ліцензіаром ліцензіату прав на промислове і комерційне використання у певних межах винаходів, “ноу-хау”, товарних знаків тощо на обумовлений термін за певну винагороду. Ці угоди, крім надання права на використання винаходів, включають комплекс додаткових зобов’язань ліцензіарів з надання допомоги ліцензіатам у використанні предмета угоди.

Ліцензійна угода встановлює вид ліцензії (патентна, безпатентна), характер та обсяг прав на використання винаходу (проста, виключна, повна), виробничу сферу та територіальні межі використання об’єкта ліцензії.

**Патентна ліцензія** – це документ, який підтверджує передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау.

**Безпатентна ліцензія** – це документ, який підтверджує право використовувати незапатентоване ноу-хау на винахід.

**Невиключна (проста) ліцензія** – це ліцензія, яка дає ліцензіару право самостійного використання винаходу та ноу-хау і видачі ліцензій на них будь-яким зацікавленим особам.

**Виключна ліцензія (ексклюзивна)** – це ліцензія, яка передбачає монопольне право ліцензіата використовувати винахід або секрет виробництва на даній території, при цьому ліцензіар відмовляється від самостійного використання винаходу та ноу-хау і продажу ліцензій на них іншим особам на цій території. На практиці ліцензіар надає виключну ліцензію з чисельними застереженнями, які суттєво обмежують комерційну діяльність ліцензіата: збут продукції через збутову мережу ліцензіата; заборона експорту продукції; встановлення максимального обсягу виробництва та мінімального обсягу обороту; зобов’язання закуповувати у ліцензіара сировину, матеріали, комплектувальні вироби, необхідні для виробництва продукції за ліцензією.

**Повна ліцензія** – це ліцензія, яка надає ліцензіату виключне право на використання патенту або ноу-хау протягом строку дії угоди і яка передбачає відмову ліцензіара від самостійного використання об’єкта ліцензії протягом цього строку.

Ліцензіат може передати надане йому право використовувати винахід третім особам від свого імені шляхом надання їм субліцензії, але тільки з письмового дозволу ліцензіара.

Оскільки конфіденційність ноу-хау не захищена патентом, то існує небезпека, що покупець після переговорів не укладе контракт на придбання ліцензії, а отримані під час переговорів відомості використає з комерційними цілями. Тому перед переговорами про продаж ліцензії на ноу-хау укладають з можливим покупцем **опціонну угоду** про нерозголошення суті ноу-хау та невикористання його у своїх цілях, якщо не буде укладена угода на продаж ліцензії.

**Угоди на продаж ноу-хау мають певні особливості:**

- сторони повинні чітко визначити зміст ноу-хау, його корисність, конфіденційність або секретність, причому інтереси експортерів та імпортерів тут протилежні: імпортери прагнуть звуження змісту ноу-хау;
- більш докладно викладається весь комплекс зобов’язань з передачі знань;

- особливо пропрацьовуються гарантійні зобов'язання експортерів щодо завершеності розробок, які передаються, їх сучасного технічного рівня та патентної чистоти використаних рішень;
- серйозна увага звертається на зобов'язання імпортера зі збереження конфіденційності або секретності ноу-хау, що передається.

Визначення цін ліцензійних угод є складною проблемою, оскільки технічна суть ліцензії, яка визначає її споживчі властивості, суворо індивідуалізована, надзвичайно рідко можна знайти конкурентні матеріали на аналогічні винаходи та ноу-хау. Проблема ускладнюється тим, що споживча вартість ліцензій визначається індивідуальною корисністю для кожного споживача. Ціни ліцензій, на відміну від цін на товари, не визначаються їх вартістю, кількістю витраченої праці, а формуються на базі оцінки можливого прибутку від використання права продукувати продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау. В залежності від можливого прибутку сторони визначають, в якій пропорції вона буде розподілятися між ліцензіаром та ліцензіатом. Фактично розподіл прибутку здійснюється у вигляді певної суми або певного відсотка від прибутку. У міжнародній практиці торгівлі ліцензіями частка, яка йде на винагороду ліцензіарам, становить 20–40% від суми додаткового прибутку. Розрахунок ціни ліцензії враховує ряд факторів технічного, економічного та правового характеру, які можуть вплинути на рівень ціни.

**Ліцензіат**, оцінюючи доцільність купівлі ліцензії, передусім калькулює свої затрати на освоєння виробництва, прогнозує можливе зниження витрат виробництва, збільшення цін на новий для ринку товар, збільшення обсягів реалізації, розмір очікуваного прибутку, цінність використання товарного знака. Ліцензіат може також використати порівняння своїх затрат на альтернативні рішення для досягнення тих же результатів, які можуть бути отримані при використанні ліцензії.

**Ліцензіар** оцінює обсяг, новизну, значимість, комерційну привабливість права використовувати винахід, ноу-хау, а також попит, життєвий цикл продукції та розмір очікуваного прибутку від впровадження

Якщо об'єктом ліцензії є унікальний винахід, використання якого дає значний ефект, що поєднує різке поліпшення якості продукції зі значною економією у виробництві, то продавець ліцензії на такий винахід, здійснивши широку рекламу, може відкрити торги між покупцями, що дозволить йому визначити оптимальну світову ціну, уточнити території для патентування та продати максимальну кількість ліцензій.

Якщо можливість використання винаходу та ноу-хау обмежена й очікуваний ефект не дуже перспективний, то для визначення цін ліцензій використовують непрямі методи, серед яких можуть бути такі:

- за допустимою ціною, яка має, як мінімум, у 1,5–2 рази перевищувати усі витрати продавця, пов'язані із розробкою винаходу чи ноу-хау до стадії, на якій передбачається їх продаж, та перевіркою їх ефективності;
- за прецедентами раніше укладених ліцензійних угод на близькі за характером винаходи та ноу-хау;
- метод перевірки реакції ринку шляхом пропозиції ліцензій за заздалегідь завищеними цінами з поступовим їх зниженням до прийнятних для покупців значень.

Вартість ліцензій залежить від ступеня їх технічної проробки та патентного захисту. Вартість безпатентних ліцензій у середньому на 10–20 % нижча, ніж на винаходи, захищені патентами; ціни на виключні ліцензії зазвичай більш ніж у 2 рази перевищують ціни простих ліцензій.

Ліцензійні угоди можуть передбачати декілька **основних видів ліцензійних платежів**:

**роялті (royalty)** – періодичні, поточні відрахування, які встановлюються **у вигляді фіксованих ставок у процентах** та виплачуються через погоджені проміжки часу (щороку, раз на півроку, квартал, щомісяця або на певну дату). **Роялті можуть нараховуватись у погоджених пропорціях до таких показників**: додаткового прибутку ліцензіата від використання ліцензії; загального прибутку ліцензіата; загальній вартості реалізації продукції, яка вироблена за ліцензією; одиниці реалізованої продукції у вигляді процента до ціни або собівартості; фізичному обсягу випущеної продукції; вартості або потужності виготовленого за ліцензією обладнання, вартості переробленої сировини. Для визначення розмірів роялті у ліцензійні угоди включають зобов'язання ліцензіатів передавати ліцензіарам підтвержені аудиторськими звітами відомості про ті показники діяльності, які покладені в основу підрахунків роялті. Сторони можуть передбачати як **незмінні за розміром поточні відрахування на весь строк дії угоди**, так і **змінні, які враховують моральне старіння або збільшення обсягів виробництва**. Наприклад, ставка роялті знижується на 25% при збільшенні обсягу виробництва у 2 рази та на 50% – при збільшенні у 3 рази. **Рівень ставок роялті** коливається від 2 до 10%, в середньому він становить 3–5%; він **залежить від**: галузі економіки, виду ліцензії, строку дії угоди, обсягу виробництва, внутрішніх та експортних цін на продукцію, яка виготовлена за ліцензією, ступеня ризиків у діяльності при освоєнні ліцензії. Більш високі ставки використовуються при продажу виключної ліцензії на перші роки угоди та експортної орієнтації продукції; більш низькі – при невиключній, простій, ліцензії та продажу на внутрішньому ринку. Для виключення ризику невиклати роялті у наміченому обсягу через те, що у ліцензіара може не вистачити фінансових ресурсів при освоєнні ліцензії, ліцензіар включає в угоду **застереження про мінімально гарантовану суму винагороди (75% передбаченої суми) протягом певного строку** та зобов'язання виплатити у подальшому різницю між фактично виплаченою та гарантованою сумами. Оскільки **роялті зазвичай оплачуються банківськими переказами**, ліцензійні угоди повинні містити **банківські гарантії** на частку або всю суму платежів з можливим поетапним зменшенням гарантованої суми;

**паушальний платіж** – платіж заздалегідь обумовленої, твердо зафіксованої в угоді суми, яка не підлягає зміні протягом усього строку дії угоди. Він не зв'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, а встановлюється на підставі експертних оцінок. **Цей тип платежу використовується**: при поставках комплектів обладнання, якщо вартість технології включається у вартість обладнання; у випадку, коли ліцензіат хоче уникнути контролю ліцензіара за наступним використанням технології; коли існують побоювання відносно можливості переказу періодичних платежів за кордон; при видачі ліцензії маловідомій фірмі, коли важко проконтролювати показники її діяльності; при видачі ліцензії на використання ноу-хау, що є своєрідною гарантією від розголошення секретів виробництва. **Паушальний платіж може виплачуватись**: а) одноразово авансом; б) одноразово проти передачі ліцензіату передбачених угодою комплектів наукової, технічної, конструкторської або технологічної документації разом зі зразками машин та приладів; такий платіж здійснюється з безвідкличного документарного акредитива проти документів, передбачених у ліцензійній угоді; в) поетапно, наприклад, за такою схемою: 20% паушальної суми авансом шляхом банківського переказу протягом тижня після підписання ліцензійної угоди, 20% – проти документів

ліцензіара з безвідкличного документарного акредитива, 60% – одноразово або періодичними рівними частинами протягом встановленого у договорі строку; виплата періодичних платежів має бути гарантована, наприклад, шляхом повернення ліцензіару виписаних ним перевідних векселів (тратт), акцептованих ліцензіатом та авальованих його банком. Розмір паушальної суми можна визначити складанням погоджених сторонами середніх розрахованих величин роялті за встановлений період;

**комбінований, або змішаний, платіж** – це платіж, який поєднує виплати твердо зафіксованої паушальної суми та роялті. Цей платіж використовується, коли в обсяг зобов'язань ліцензіара входить: а) продаж винаходу та/або ноу-хау; б) поставка технологічного обладнання; в) надання інжинірингових послуг. У цьому разі повний платіж може передбачати комбінацію із трьох частин: 1) одноразовий або у розстрочку платіж за поставлене обладнання з безвідкличного документарного акредитива проти документів, які підтверджують поставку та (у разі розстрочки) з комплектом акцептованих та авальованих банком ліцензіата тратт; 2) щомісячні або щоквартальні платежі за надання інжинірингових послуг за встановленими в угоді ставками з наданням гарантії платежу на 20–30% їх передбачуваної загальної суми; 3) поточні відрахування платежів роялті або паушальний платіж за власне ліцензію з відповідними гарантіями;

**участь у прибутках** – відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманого ліцензіатом від комерційного використання об'єкта ліцензії. Зазвичай участь ліцензіара у прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30% при наданні виключної та 10% при наданні невиключної ліцензії; цей платіж інколи вважають різновидом роялті;

**участь у власності** – передача ліцензіатом ліцензіару частини акцій своїх підприємств та інших цінних паперів, які допускають участь ліцензіара у структурі капіталу ліцензіата як платежу за надану ліцензію. Цей вид платежу використовують ТНК, що прагнуть встановити контроль над власністю за тими іноземними підприємствами, які використовують їх технологію.

**В Україні діє дозволяючий порядок продажу ліцензій**, згідно з яким держава дає дозвіл за кордон кожної конкретної ліцензії. При підготовці ліцензійної угоди повинна бути підтверджена патентна чистота об'єкта ліцензії.

Торгівля ліцензіями може здійснюватись безпосередньо між власниками і споживачами патентів та “ноу-хау” або через посередників. Посередниками виступають, як правило, спеціалізовані брокерські фірми, які виконують комплекс послуг патентування і захисту винаходів, укладання угод і забезпечення умов їх дотримання. Окремі спеціалізовані фірми купляють за свій рахунок ліцензії, розробляють технології для промислового використання і передають їх у комплексі з обладнанням та послугами.

На практиці передача науково-технічних знань та досвіду здійснюється також у рамках операцій з надання управлінських та інженерно-технічних послуг (інжинірингу), зовнішньоторгових операцій при продажу наукоємного обладнання, угод про промислове співробітництво, про наукову-технічну та виробничу кооперацію, про інвестиційне співробітництво.

**Товарна марка (trademark), або товарний знак, та знак обслуговування** – позначення, символ певної організації, який використовується для індивідуалізації виробника товару, послуги і який не може бути використаний іншими організаціями. Це може бути малюнок, графічне зображення, сполучення букв, ім'я засновника або власника корпорації. У своїй країні товарний знак може використовуватись, якщо його приналежність ніким не оскаржена протягом установленого законодавством строку.

У випадку експорту товарна марка через патентних повірених реєструється у країнах експорту.

**Товарний знак повинен мати правовий захист.** Міжнародна практика правового захисту товарних знаків одноманітна та містить такі головні елементи:

**1) перевірочну систему** визначення їх новизни та відповідності встановленим законодавством вимогам;

**2) явочну систему** реєстрації товарних знаків після їх введення фірмами. Пріоритет має знак, зареєстрований першим.

Реєстрація здійснюється компетентним органом (в Україні – Патентним відомством) на підставі заявки, яка подається резидентом або нерезидентом через уповноваженого патентного повіреного; власнику зареєстрованого товарного знака видається **свідоцтво**.

Продаж прав на використання товарного знака може:

**1) супроводжувати** експорт-імпорт машин та обладнання. У контракт на поставку обладнання включають: а) продаж обладнання; б) продаж ліцензії на ноу-хау у сфері технологічних новин; в) продаж прав на використання товарного знака виробника, відомого якістю своєї продукції та іміджем добросовісного партнера (наприклад, Electrolux, GE);

**2) здійснюватись самостійно** на підставі договору, сторони якого мають права та обов'язки, аналогічні таким у ліцензійній угоді.

Міжнародна торгівля товарними знаками має ті ж особливості, що і торгівля ліцензіями на винаходи та ноу-хау. Розрахунок винагороди здійснюється у вигляді роялті або паушальних платежів. Товарні знаки можуть продаватись з виключним та невиключним правом їх використання.

Для запобігання ризику недобросовісного використання товарного знака та шкоди власному іміджу **продавці прав використання товарного знака при продажах з невиключним правом залишають за собою право контролювати якість замаркованих знаком продукції та послуг.**

Товарний знак повинен мати здатність психологічного впливу на покупця, викликати у нього асоціації високої якості, надійності, престижності, добросовісності. Він використовується як ключовий елемент рекламного стилю фірми (виробника чи продавця). **У незмінному вигляді він має бути на будь-якій рекламній продукції, упаковці, комерційній документації, бланках ділового листування.** Для того щоб відповідати таким вимогам, **товарний знак повинен мати новизну ідеї, бути лаконічним, мати сучасний дизайн.**

**Ринкова вартість прав використання товарного знака**, як і у випадку ціни ліцензії на винахід, ноу-хау, визначається на основі оцінки можливого прибутку. Усі існуючі методики оцінки зводяться до визначення вартості товарного знака, як капіталізованого нематеріального активу, який відображає зростання прибутку підприємства, що випускає продукцію із вже відомим на ринку товарним знаком порівняно з тими ж показниками, але без знака. Наприклад, ринкова вартість товарного знака Соса-Сола оцінюється у 3 млрд. дол. США. При продажі підприємств з відомим товарним знаком загальна ціна у 4–5 разів перевищує балансову вартість їх активів.

**Найменування місць походження товару** – це назва країни, місцевості, населеного пункту та іншого географічного регіону, яка використовується для позначення товару та для його особливої відмінності. Наприклад, Шампань, Есентуки, made in UK.

Найменування місць походження товару реєструється у патентних органах країн на підставі заявок виробників товарів, яким видаються **спеціальні свідоцтва**. **Власник свідоцтва не має права надавати ліцензії на використання найменування місця походження товару іншим особам**, наприклад, виробнику в Одесі на виробництво Шампанського.

Використання програм для ЕОМ, баз даних та топології інтегральних схем передбачає реєстрацію та правовий захист державою, а передача прав здійснюється на відплатній основі. Умови договору про продаж ліцензій на передачу прав на програми, бази даних та топологію передбачають: виключне та невиключне право, розрахунки роялті або паушальний платіж та інші статті, аналогічні змісту ліцензійної угоди. Договір про повну поступку прав на використання програм, баз даних, топології підлягає у багатьох країнах обов'язковій реєстрації у агентствах правової охорони або інших компетентних органах. Відомості про зареєстровані договори публікуються у бюлетенях, що є офіційною публікацією про передачу прав.

### 1.5. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами

Одним із видів науково-технічної продукції, який значною мірою впливає на міжнародну торгівлю товарами і є додатковим засобом підвищення їх конкурентоспроможності, просування на закордонний ринок, є **інженерно-технічні та консультативні послуги**. Наприклад, спорудження об'єктів "під ключ" обов'язково супроводжується наданням **проектно-дослідницьких послуг**; створення нових товарів, технологій, наступний продаж ліцензій на винаходи та ноу-хау неможливі без виконання **науково-дослідницьких, дослідно-конструкторських, технологічних робіт**; без проведення **маркетингових досліджень, проведення рекламних компаній, навчання кадрів** немає сенсу укладати зовнішньоторгові контракти.

**Інжиніринг (engineering)** – це один із видів ЗЕД, який передбачає **надання** на підставі контракту на інжинірингові послуги однією стороною, яка іменується консультантом, іншій стороні, яка іменується замовником, **комплексу або окремих видів послуг виробничого, комерційного та науково-технічного характеру**.

**Інжинірингові послуги (engineering services)** можуть бути зв'язані із: передпроектними техніко-економічними дослідженнями та обґрунтуванням запланованих капітальних вкладень; проектуванням, будівництвом та введенням об'єкта в експлуатацію, з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника, вдосконаленням наявних виробничих процесів; лабораторною або експериментальною доробкою технології чи прототипу, їх промисловою проробкою від ескізного варіанта до детального проекту виробу або об'єкта з видачею специфікацій компонентів чи обладнання; впровадженням виробу у виробництво; формуванням або вдосконаленням управлінської структури підприємства, системи контролю якості, системи збуту; консультуванням та навчанням персоналу замовника при виконанні проектних, будівельно-монтажних та інших робіт; підготовкою та навчанням інженерних кадрів; консультуванням уряду та його комісій закордонними експертами; управління складними технологічними лініями та об'єктами, наприклад, готелями.

**Об'єктами інжинірингу** можуть бути:

- цілі проекти, які вперше розробляються та реалізуються;
- окремі самостійні, різні за масштабами технічні, економічні, фінансові, організаційні та інші заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва.



Інжинірингові послуги надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для будівництва, економічних розрахунків, кошторисів, рекомендацій тощо.

Інжинірингові послуги надають *інжинірингові фірми різних типів*: проектні фірми в будівництві; інженерно-консультаційні фірми; фірми інформаційного інжинірингу; консультаційні фірми з питань організації та управління; маркетингові фірми; інженерно-будівельні фірми – контрактори (надають весь комплекс послуг, зв'язаних зі створенням промислових та інших об'єктів на умовах "під ключ"), інженерно-дослідницькі фірми (спеціалізуються, головним чином, на розробці технологічних процесів та технологій виробництва нових матеріалів). Взаємовідносини між інженерно-консультаційною фірмою (ІКФ) та замовником регулюються підписаною між ними угодою, а між ІКФ та підрядником – основним контрактом, укладеним підрядником та замовником, в якому ІКФ виступає як представник замовника з усіма правовими наслідками.

*Міжнародна регламентація інжинірингу* була розроблена американською Асоціацією інженерів цивільного будівництва (ASCE) у **1981 р.** та відображена у *Пораднику із використання послуг інженерів*, де розглянута практика інженерного консультування, дана класифікація інженерних послуг, показана процедура вибору інженерно-консультаційних фірм та інші супутні питання. Згідно з Порадником послуги, які пропонуються сучасними інженерно-консультаційними фірмами, включають у себе консультації, поради та експертизи, а також виконання широкого діапазону інших робіт та поділяються на дві категорії: 1) консультації, дослідження та доповіді, які здійснюються на стадії теоретичної проробки, підготовки ТЕО та реалізації проекту (передпроектні, проектні, післяпроектні та спеціальні); 2) послуги, зв'язані з безпосереднім виконанням технічного проекту та спорудженням об'єкта (оптимізація процесу експлуатації, управління та реалізації продукції). Крім того, ЄЕК ООН у *Пораднику зі складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг (1983 р.)* наведений докладний перелік та характеристика умов, необхідних для включення у договір між консультантом та замовником, а також перелік послуг, які надає інженер-консультант.

Повний комплекс послуг і поставок, необхідних для спорудження нового промислового підприємства або об'єкта, називається *комплексним інжинірингом*. Він включає чотири окремі види послуг, кожний із яких може бути предметом самостійного договору:

**проектно-консультативний, або чистий, інжиніринг (consulting engineering)** – передбачає надання інтелектуальних послуг з проведення техніко-економічного обґрунтування проекту, проектування об'єкта, розробки планів будівництва і контролю за проведенням робіт (авторський нагляд), підготовки торгів на інженерно-будівельні роботи;

**технологічний інжиніринг (process engineering)** – включає надання замовнику технології або технологій, необхідних для будівництва промислового об'єкта та його експлуатації, розробку проектів водопостачання, енергопостачання та транспорту;

**будівельний інжиніринг (constructinr engineering)** та/або **загальний інжиніринг** – включає, головним чином, проектування та поставки обладнання, техніки, монтаж устаткування, включаючи у разі необхідності інженерні роботи. Інжинірингові фірми можуть брати на себе виконання функцій *генерального підрядника* та залучати до виконання робіт будівельні і монтажні субпідрядні фірми, залишаючись при цьому повністю відповідальними за виконання усіх зобов'язань за договором;

**управлінський інжиніринг (managerial engineering)** – передбачає надання послуг з організації виробничої структури і системи управління підприємством, включаючи розробку принципів планування виробництва, способів статистичного обліку тощо.

В основі торгівлі **інжиніринговими послугами (engineering services)** лежить **метод здійснення контрактних робіт між інжиніринговою фірмою та замовником**. Вид контракту з надання інжинірингових послуг залежить від способу здійснення проекту та набору послуг закордонної фірми, які та надає замовнику у даній країні. У світовій практиці відомі **три основні схеми здійснення комплексного інжинірингу** при спорудженні промислових об'єктів:

1. Значна частина робіт виконується персоналом замовника або місцевими фірмами. Закордонна інжинірингова фірма виступає як консультант при підготовці та здійсненні проекту, як представник замовника при здійсненні нагляду та проведенні переговорів з проєктантами, будівельними підрядниками тощо. Імпорт послуг з-за кордону зводиться до консультування та навчання спеціалістів. Контракт не передбачає відповідальності консультанта за здійснення проекту.

2. Іноземна інжинірингова фірма виконує проєктування, управління будівництвом, керує здійсненням проєкту у цілому. Угода укладається на повний інжиніринг (мається на увазі відповідальність інжинірингової фірми за виконання проєкту).

3. Укладання контракту "під ключ" із закордонним підрядником, на якого покладається уся відповідальність за проведення комплексу робіт, включаючи будівництво об'єкта. У цьому випадку послуги надаються генеральним будівельним підрядником, а не спеціалізованою фірмою.

Форми контрактів з надання інжинірингових послуг дуже різноманітні і залежать від характеру послуг та умов їх надання.

У загальному випадку **контракт на інжинірингові послуги включає ряд специфічних обов'язків та умов**: перелік зобов'язань та робіт зі строками і графіками їх виконання; кількість персоналу інжинірингової фірми, який бере участь у виконанні робіт на місці, та умови проживання, забезпечення; ступінь відповідальності сторін за порушення зобов'язань; умови поступки частини контрактних послуг іншій фірмі на принципах субпідряду; оплата навчання персоналу. Можливе включення умов продовження контракту на наступній стадії робіт за умови успішного закінчення попереднього етапу.

**Вартість інжинірингових послуг** оцінюється як:

- погодинна оплата спеціалістів;
- оплата фактичних послуг та фіксованої винагороди;
- процент від вартості будівництва або монтажу об'єкта;
- оплата фактичних послуг плюс процент прибутку від експлуатації.

Вартість послуг інжинірингової фірми, яка виконує підрядну діяльність, в залежності від характеру об'єкта, може становити 5–20% загальних затрат на його спорудження. Тому для визначення оптимальних цін замовники вивчають кон'юнктуру ринку: направляють аналогічні запити одразу декільком інжиніринговим фірмам, або оголошують міжнародні торги на комплекс потрібних послуг, або визначають базу цін шляхом розрахунків. При цьому слід враховувати такі рекомендації:

• розрахунок ціни на інжинірингові послуги повинен здійснюватись з урахуванням ставок зарплати та інших розцінок, які діють у країнах можливих конкурентів;

- у розрахунок повинні вноситись поправки, які враховують різницю у продуктивності праці спеціалістів, що працюють на українських та іноземних фірмах;
- у розрахунок не слід приймати ставки відшкодування на оплату спеціалістів, які зафіксовані у ряді угод про надання економічного та технічного сприяння, оскільки вони носять пільговий характер і їх величина значно відрізняється від світового рівня;
- у випадку, коли замовлення на інжинірингові послуги розміщуються без торгів, у ціни слід включати великий резерв на вторгування у розмірі до 50% від базової ціни, оскільки розрахунки цін на послуги носять орієнтовний характер.

***Надання різних видів інжинірингових послуг має свої особливості:***

**1. Проектно-дослідницькі роботи** зв'язані зі спорудженням цивільних та промислових об'єктів "під ключ" на умовах тендера при міжнародних торгах або шляхом прямого укладання підрядного контракту. Ці послуги можуть виконуватись самостійно або у рамках основного підрядного контракту. Проектувальники, дослідники, які виступають у ролі виконавців, виконують свої роботи тільки на підставі виданих їм замовниками завдань. Замовники приймають звіти та документи про виконання робіт, перевіряють їх на відповідність вимогам виданих завдань і лише після цього оплачують послуги, після чого уся документація, креслення, звіти стають власністю замовників.

***Надання послуг з проектування та досліджень передбачає застосування кошторисів з додатковим урахуванням фактичних витрат та стимулюванням економічного виконання робіт.*** Проте визначення вартості дослідницьких та проектних робіт має певні відмінності:

**1.1. Дослідницькі роботи** зв'язані з невизначеністю трудозатрат, з можливими географічними, геологічними особливостями місць їх проведення. Тому ***їх можлива вартість оцінюється орієнтовно.*** Для дотримання взаємних інтересів сторони визначають орієнтовний кошторис з правом наступного узгодження змін у вартості окремих видів затрат у залежності від різниці в обсягах та умовах робіт. ***Орієнтовний кошторис включає такі види затрат:***

- постійні затрати на транспортні витрати до місця досліджень, амортизацію приладів, механізмів, обладнання, на оформлення звітної документації;
- змінні затрати, які залежать від обсягу конкурентних видів дослідницьких робіт (дослідження, замовлення, буріння тощо) та визначаються за узгодженою вартістю кожного виду робіт;
- змінні затрати, які залежать від строків проведення робіт та визначаються за ставками кваліфікації виконавців.

Якщо при остаточному розрахунку орієнтовний кошторис є вищим або нижчим не більш ніж на 5%, то він не корегується, а якщо відхилення становить більшу величину, то економію чи перевитрати кошторису сторони ділять між собою у погодженому співвідношенні (наприклад, порівну).

**1.2. Контрактну вартість проектних робіт** оцінити простіше, оскільки вона ***залежить від обсягу та складності робіт.*** Якщо замовник та проектувальник встановили обсяг проектних робіт та точну кількість виконавців необхідної кваліфікації, вони визначають ***тверду суму за надання послуг.*** Якщо проектування має на меті наступне створення та випробовування моделей, то до твердої суми додається ***додаткова складова***, виплата якої залежить від результатів випробовувань. У цих двох варіантах сторони можуть використати спосіб стимулювання проєк-

тувальника шляхом установлення **цільової ціни (target price)** та погодження розподілу між сторонами економії або перевитрат затрат.

Надання проектних послуг супроводжується поетапною оплатою робіт у міру їх виконання. Наприклад, послідовно оплачуються розробка ТЕО, компонування та затвердження генплану будівництва, розробка та захист техпроекту, визначення технічних умов контракту на спорудження та поставку обладнання. **Кожний платіж слід зменшувати на погоджений платіж гарантійного утримання.**

Якщо проектні та дослідницькі роботи оплачуються проти належно оформленої документації, звітів, то порядок оплати передбачає **аванс та суму гарантійного утримання**. Наприклад, по завершенні робіт виплачується аванс у розмірі 30%, після оформлення усієї документації та передачі її замовнику – ще 50%, після перевірки документації на відповідність її вимогам завдання – ще 20%, які є сумою гарантійного утримання. Разом із виплатою суми гарантійного утримання замовник повертає виконавцю **банківську гарантію належного виконання зобов'язань (performance bond)**. Гарантію належного виконання зобов'язань та суму гарантійного утримання замовник може утримати у разі серйозних претензій до виконавця: невідповідність виданому замовленню, порушення термінів проведення робіт та неподання документації. Якщо претензії стосуються недоліків в оформленні документації, то замовник гарантію належного виконання може повернути, а гарантійне утримання виплатити після усунення підрядником недоліків.

**Право власності на результати проектно-дослідницьких робіт переходить до замовника після повної їх оплати.**

**2. Консультаційні та інформаційні послуги** включають проведення комплексних маркетингових досліджень, підготовку інформаційних оглядів по ринках та регіонах, проведення рекламних кампаній, організацію робіт тендерних комітетів для конкурсних торгів, виконання функцій генеральних підрядників у підрядних контрактах тощо. У широкому розумінні ці послуги відносяться до **консалтингу, який являє собою надання професійних послуг з метою сприяння у підготовці та забезпеченні виробництва і збуту товарів**. Ринок консультаційних послуг стрімко розвивається стосовно не тільки ЗЕД, а й управління, права, фінансів, бухгалтерії, аудиту, оцінки бізнесу, інвестування, приватизації тощо. Згідно з Європейським довідником консультантів нараховується 84 види консультаційних послуг. Тому останнім часом консалтинг виділяють в окремий вид ЗЕД, дещо відмінний від інжинірингу (див. п.1.6).

**Особливістю міжнародної торгівлі консультаційно-інформаційними послугами є те, що досягнення результатів консультаційних робіт, інформаційних технологій** (документи, огляди, дискети) **супроводжується переміщенням у країну імпортера професійного персоналу** (консультанти, експерти, спеціалісти-виконавці), що необхідно враховувати у взаємовідносинах сторін. Характер взаємовідносин замовника та виконавця регулюється підрядним контрактом, який має певні особливості:

- критеріями вибору виконавця є його професіоналізм, досвід, ділова репутація, членство у міжнародних професійних спілках та асоціаціях (наприклад, у Міжнародній федерації інженерів-консультантів);
- у контракті слід заздалегідь зазначити особу, яка уповноважена замовником для прийняття документації на усіх етапах роботи;
- графік виконання робіт повинен містити точне визначення не тільки строків

виконання контракту, а й обсяг робіт, дату початку та закінчення робіт, перелік документів, які готуються на кожному етапі;

- у контракті слід передбачити сприяння замовника в отриманні віз, відвідування регіонів країни, тимчасове проживання, забезпечення житлом, транспортом та іншими супутніми послугами;

- витрати по усіх додаткових супутніх послугах відшкодовуються виконавцю та не позначаються на його винагороді;

- інтереси замовника захищає застереження про його права на ревізію рахунків у тому разі, якщо оплата здійснюється в залежності від затрат, які поніс виконавець під час виконання робіт;

- контракт містить статті про нерозголошення конфіденційної інформації, про недопущення конфлікту інтересів сторін та про дотримання авторських прав;

  - надання виконавцю допоміжного персоналу замовника з метою додаткового контролю за ходом виконання робіт, більшої ефективності та зменшення додаткових затрат;

  - замовник має право відмовитись від виконання підрядного контракту за умови оплати виконавцю фактично понесених витрат, а виконавець – за умови відшкодування збитків замовнику.

**Виплата винагороди виконавцю в залежності від затрат** означає визначення **фактично понесених витрат** (командировочні, транспортні, обробка даних, ксерокопіювання тощо) **плюс фіксована винагорода**, яка встановлюється у вигляді погодженої суми або встановленого відсотка (10%) від загальної вартості робіт. Фіксована винагорода виплачується виконавцю у вигляді авансу проти банківської гарантії належного виконання зобов'язань. Остаточний розрахунок здійснюється після прийняття документів.

**Виплата винагороди виконавцю в залежності від затраченого часу** означає визначення суми винагороди **за часовими ставками зарплати** залучених експертів, спеціалістів **з урахуванням їх категорій та кваліфікації**. Розміри ставок покривають витрати по зарплаті, премії, накладні витрати та прибутки.

**3. Науково-дослідницькі та технологічні роботи** включають проведення наукових досліджень, розробок, створення нових виробів, розробку технічних вимог та документації, оформлення авторських прав, патентування винаходів у країні та за кордоном. Спектр застосування науково-дослідницьких послуг: електронна, хімічна, авіаційна, автомобільна, електротехнічна промисловість, створення ресурсозберігаючих та безвідхідних технологій, нових субститутів натуральної сировини тощо.

**Особливості умов контрактів на виконання науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт:**

- вони повинні відповідати законам про охорону інтелектуальної та промислової власності і містити обов'язок виконавця забезпечити конфіденційність отриманих результатів та порядок використання результатів, у тому числі тих, що підлягають правовій охороні;

- виконавець зобов'язаний провести дослідження без залучення третіх осіб; таке залучення на умовах субпідряду можливе лише зі згоди замовника;

- виконавець має гарантувати замовнику, що у результатах його робіт немає порушення авторських прав третіх осіб;

- виконавець несе збитки, зв'язані із невиконанням, включаючи втрачену вигоду, у розмірі, який не перевищує загальної вартості робіт;

- замовник повинен видати разом із завданням усю наявну у нього інформацію з необхідними вихідними даними, погоджувати з виконавцем тематику та програму робіт з проміжними та граничними строками виконання;

- ризик недосягнення бажаних результатів та заданих параметрів несе замовник, тому що у договорах рідко використовуються гарантії належного виконання, а самі дослідження та розробки часто називають **ризиковими, венчурними**;

- вартісна оцінка робіт рідко базується на твердо зафіксованій сумі. Краще передбачити **узгодження кошторису зі змінними складовими, які враховують можливі відхилення** в обсягу трудовозатрат, потреби у додаткових та кваліфікованих спеціалістах, приладах, інструментах та матеріалах. Найбільш оптимальним способом визначення остаточної вартості наданих послуг досліджень та розробок є **система “вартість плюс винагорода”**. При цьому у вартість включають у розширеному вигляді такі **підтверджені документами затрати**:

- амортизація основного дослідницького обладнання та додатково придбаних приладів, інструментів, оснащення;
- оренда приміщень, лабораторій, дослідницького обладнання;
- вартість спожитих матеріалів, комплектувальних виробів, енергоресурсів;
- адміністративно-господарські витрати, які зв'язані із виконанням робіт;
- зарплата дослідницького та допоміжного персоналу з урахуванням ставок за категоріями, кваліфікацією та затраченим часом.

Застосування системи “вартість плюс винагорода” не суперечить та не виключає погодження сторонами орієнтовного кошторису, який необхідний для планування затрат, стимулювання виконавця при економному використанні коштів, а також при можливому розміщенні замовлення через торги.

**Інжиніринг має суттєві принципові відмінності від торгівлі науково-технічними знаннями.** Основна з них полягає в тому, що **об'єктом купівлі-продажу при реалізації ліцензій є певні знання, а при реалізації інжинірингу – послуги з використання знань.** Ці послуги є відтворюваними, тобто на ринку таких послуг діє багато агентів, а вартість послуг визначається суспільно необхідними затратами часу на їх виробництво. Виробник послуг, у якого витрати у розрахунку на одиницю корисного ефекту менші за суспільні, одержить додатковий прибуток. У випадку продажу ліцензій відбувається реалізація нових, у даний момент невідтворюваних знань виробничого призначення, якими володіє обмежена кількість продавців. У результаті ціна ліцензій визначається не затратами праці на отримання відповідних знань, а співвідношення попиту та пропозиції на них і є монопольною ціною.

## 1.6. Консалтингові операції

**Консалтинг** – консультування виробників, продавців та покупців з питань економічної діяльності підприємств, фірм та організацій. Здійснюється консалтинговими фірмами, які надають послуги з дослідження та прогнозування ринку, оцінки експортно-імпорتنих операцій, розробки техніко-економічних обслуговувань на об'єкти міжнародного співробітництва та створення СП, проведення комплексу маркетингових досліджень та розробки експортних стратегій на конкретних ринках тощо. Більш докладно операції з надання консалтингових послуг описані у п.1.5 (консультаційно-інформаційні послуги)

## 1.7. Операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції

Рівень технічного обслуговування і надійність забезпечення запасними частинами машин та обладнання, які експортуються, є важливим фактором їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

**Процес технічного обслуговування машинотехнічної продукції є виробничим процесом, який здійснюється як у сфері обігу, так і в сфері особистого та виробничого споживання.**

**Підготовка до технічного обслуговування ведеться заздалегідь до поставки товару на ринок.** Вона зазвичай включає такі заходи:

- створення збутової мережі;
- створення мережі технічного обслуговування;
- підготовка та видання інструкцій з експлуатації та ремонту виробу;
- підготовка та видання посібників для ремонтного персоналу;
- підготовка та видання каталогів запасних частин;
- виготовлення спеціального діагностичного та ремонтного обладнання та пристроїв;
- створення складів запасних частин;
- підготовка спеціалістів для технічного обслуговування тощо.

**Технічне обслуговування у сфері обігу** включає здійснення таких операцій:

- **передпродажний сервіс**, який охоплює: розпакування товару; усунення пошкоджень, отриманих при транспортуванні; випробовування вузлів і систем; інструктаж споживачів і надання їм допомоги при встановленні чи монтажі;
- **передпродажне дороблення**, яке передбачає: доукомплектування експортної продукції з урахуванням вимог країни-імпортера та її адаптацію до місцевих умов; заміну вузлів та деталей у відповідності з національними стандартами країни-імпортера; усунення виробничих недоробок та дефектів.

**У сфері споживання технічне обслуговування** включає два види операцій:

- **технічне обслуговування у гарантійний період**, яке передбачає надання таких послуг: сприяння в монтажі та пуску в експлуатацію; консультування споживачів; усунення виявлених дефектів; здійснення профілактичних оглядів – **без додаткової їх оплати покупцем**;
- **технічне обслуговування в післягарантійний період** передбачає надання таких же послуг, які надаються під час гарантійного періоду, та додаткове забезпечення запасними частинами, ремонт виробів та їх модернізацію, причому усі вони надаються **за додаткову оплату їх покупцем**.

Забезпечення запасними частинами потребує:

- 1) виробництва необхідної кількості запасних частин силами виробника готової машинотехнічної продукції (машин, обладнання, устаткування, приладів) або на його замовлення;
- 2) організації мережі складів запасних частин (центрального складу фірми, складів дилерів, складів на станціях та пунктах технічного обслуговування).

Контракт на технічне обслуговування та поставку запасних частин найчастіше укладається одночасно з основним контрактом на імпорт.

### **Контрольні запитання**

1. Що розуміють під поняттям зовнішньоекономічної комерційної операції?
2. Назвіть основні та забезпечувальні міжнародні комерційні операції.
3. Вкажіть особливості здійснення експортно-імпортних операцій.
4. Поясніть суть реекспортних та реімпортних операцій.
5. Який з видів комерційних операцій серед операцій зустрічної торгівлі є найпростішим і чому?
6. Вкажіть види та особливості здійснення операцій зустрічної торгівлі.
7. На якій основі здійснюються бартерні операції?
8. Що таке комерційна компенсація і у чому її відмінність від бартерних угод?
9. У чому сутність операцій зустрічної торгівлі і їх відмінність від комерційної компенсації?
10. В чому сутність угод типу "офтет" та "світч"?
11. В чому полягає основна відмінність операцій в рамках промислового співробітництва від інших операцій зустрічної торгівлі?
12. Яке значення мають операції на давальницькій сировині?
13. Вкажіть сутність та особливості простих компенсаційних угод та складних компенсаційних угод.
14. Вкажіть види та охарактеризуйте угоди з виробничого кооперування.
15. Вкажіть сутність, особливості та проблеми проведення франчайзингових операцій.
16. Вкажіть організаційні форми здійснення зовнішньоторгових операцій.
17. Вкажіть форми та як здійснюються міжнародні торги?
18. Вкажіть цілі здійснення біржових операцій та особливості укладення біржових угод.
19. Вкажіть особливості проведення міжнародних аукціонів.
20. Яке значення мають операції на давальницькій сировині?
21. Вкажіть особливості здійснення орендних операцій.
22. Що є об'єктами купівлі-продажу в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом?
23. У чому полягають відмінності в торгівлі науково-технічними знаннями і торгівлі інженерно-технічними послугами?
24. Що розуміють під поняттям комплексного інжинірингу?
25. Що розуміють під консалтинговими операціями?
26. Вкажіть особливості операцій з технічного обслуговування машинотехнічної продукції.



## РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Організація зовнішньоторгових операцій (ЗТО) є складним процесом, який вимагає здійснення ряду заходів як усередині, так і поза підприємством у зовнішньому середовищі.

*До заходів усередині підприємства можна віднести такі:*

1. Обґрунтовано оцінити обрану мету та напрямок зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) – експорт, імпорт, виставки, науково-технічне співробітництво, лізинг, ліцензування тощо.

2. Якщо це буде експорт, то слід оцінити свої експортні можливості: свій виробничий потенціал, реальні перспективи його розвитку, забезпеченість необхідною сировинною базою, наявний та перспективний рівень кваліфікації працівників, компетентність керівного складу, якість товару, його упакування, транспортування.

3. Проаналізувати, які структурні зміни всередині підприємства необхідно здійснити, щоб бути готовим до зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням усієї її специфіки та складності.

4. Організувати відділ ЗЕД з протокольним підрозділом (або оперативно-комерційну службу), визначити його склад, завдання та цілі.

5. Утворити відділ маркетингу або доручити здійснювати її функції спеціалізованій організації на договірних засадах.

6. У разі експорту скласти та підготувати рекламні матеріали з урахуванням специфіки товарів (буклети, каталоги, листівки, прейскуранти тощо).

7. Встановити контакт з Торгово-промисловою палатою.

8. Вивчити внутрішнє законодавство, яке стосується ЗЕД.

9. Ознайомитись з підзаконними розпорядженнями, інструкціями та вказівками вищестоящих органів, які стосуються ЗЕД.

10. Пройти реєстрацію, отримати реєстраційний номер.

11. Відкрити рахунок (рахунки) у банку.

12. Перевірити патентну чистоту товару.

13. Якщо товар, призначений до експорту, не відповідає технічному рівню фігуруючих аналогічних товарів на зовнішньому ринку та його якість нижча від вимог кінцевих споживачів, розробити заходи, які забезпечать конкурентоспроможність товару.

14. Визначити, чи може підприємство забезпечити виробництво товару в обсягах, які потрібні для оволодіння запланованою часткою ринку, для забезпечення рентабельності збуту.

15. Утворити на підприємстві банк даних по товару, партнерах, конкурентах.

16. Знайти кваліфікованого консультанта або посередника (при необхідності).

17. Провести активну роботу на виставках.

18. Розпочати роботу з інформування, особливо з представництвами іноземних фірм в Україні.

Заходи з реалізації ЗТО *у зовнішньому середовищі* здійснюються підприємством у декілька послідовних етапів та стадій, на яких вирішуються певні завдання, та виконуються відповідні формальності, пов'язані з оформленням, пересиланням та обробленням документації, необхідної для забезпечення успішного виконання угоди.

**Основними етапами здійснення ЗТО є такі:**

**1. Підготовка ЗТО.**

- 1.1. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку.
- 1.2. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.
- 1.3. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін.
- 1.4. Проробка базисних умов контракту.
- 1.5. Проробка валютно-фінансових умов контракту.
- 1.6. Техніко-економічне обґрунтування ЗТО.
- 1.7. Підготовка проекту контракту.

**2. Укладання ЗТК.**

- 2.1. Проведення попередніх переговорів.
- 2.2. Складання протоколу про наміри та попереднього контракту.
- 2.3. Складання та підписання ЗТК.

**3. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту.**

- 3.1. Виконання контрактних зобов'язань: поставка товарів, надання послуг, технічне та гарантійне обслуговування продукції, розрахунково-платіжні операції.
- 3.2. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань.
- 3.3. Розгляд можливих претензій та рекламаций з експорту та подання таких з імпорту.
- 3.4. Способи та порядок припинення ЗТК.

## **2.1. Підготовка зовнішньоторгових операцій**

### **2.1.1. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку**

**Перша стадія першого етапу здійснення ЗТО – маркетингове дослідження** – передбачає вивчення комплексу характеристик та даних, які визначають властивості світового ринку або ринків окремих географічних регіонів чи певних країн, а саме:

1. Вивчення **ринкового, підприємницького середовища** на зовнішніх ринках (ЗР), яке передбачає аналіз демографічних, природних, економічних, науково-технічних, політико-правових, культурних та соціальних факторів розвитку світових ринків (СР). Саме умови підприємницького та ринкового середовища зарубіжних країн досліджуються у першу чергу при виборі найбільш перспективного ринку збуту своєї продукції або придбанні необхідних імпортних товарів.

2. Вивчення **вимог СР або ЗР до товару**, тобто вимог покупців зарубіжних держав до споживчих властивостей продукту та відповідного набору послуг, які супроводжують продаж і споживання товару. Для українського продавця та виробника ці вимоги з боку покупців та споживачів товару є складовими його конкурентоспроможності. Тому слід приділяти особливу увагу визначенню рівня конкурентоспроможності продукції, яка випускається, та її відповідності характеру запитів конкретного ринку і його сегментів.

3. Вивчення **місткості та характеру ЗР, еластичності попиту на ньому**. Саме ці показники визначають можливі перспективи збуту продукції, динаміки продажів та особливості маркетингових заходів, необхідних для успішного просування товарів.

4. Спостереження за *рівнем світових цін та тенденціями їх зміни*. Для цього складаються таблиці руху цін та їх індексів, будуються графіки, екстраполюються тренди попередніх періодів на майбутній розвиток цінових рівнів, даються прогноз та оцінка рівня динаміки цін на роки вперед.

5. Дослідження *фірмової структури ринку та складу закордонних партнерів*, а саме: споживачів, посередників, постачальників, конкурентів. Важливо виявити не тільки активних покупців товарів та послуг, а й потенційних фірм-нейтралів, які ще не виявили зацікавленості відносно даного товару, але можуть розглядатись як потенційні покупці і при належній організації ринкових дій продавця мають шанси стати його активними партнерами. Відносно кожної фірми залежно від її приналежності до тієї чи іншої групи проводяться дослідження ступеня її надійності, платоспроможності, конкурентних слабкостей та переваг тощо.

6. Маркетинговий аналіз *ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів*, їх товарної, цінової, збутової політики, реклами та політики стимулювання продажів, кадрової політики.

7. Дослідження *форм роботи, які прийняті у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах*. Спеціалістів у сфері ЗЕД цікавить, прямо чи непрямо здійснюється більшість угод купівлі-продажу на даному ЗР, які форми посередницьких угод типові для нього, які види угод можна застосовувати на даному ринку, які форми торгівлі використовуються тощо.

8. Визначення *особливостей споживчих пріоритетів та психологія поведінки покупців даного товару на ЗР*, основних причин, мотивів прийняття рішень іноземними споживачами про купівлю конкретних товарів (як наших, так і конкурентів). Побудова схеми процесу прийняття рішення про покупку; характеристика національних особливостей проведення іноземними партнерами комерційних та технічних

### **2.1.1.1. Вивчення ринкового, підприємницького середовища на зовнішніх ринках**

*Вивчення зарубіжного ринкового середовища* передбачає аналіз комплексу умов організації бізнесу за межами своєї країни у конкретному ринковому просторі – як у світовому або регіональному, так і в межах окремої іноземної держави.

У сучасних умовах зарубіжне ринкове середовище відрізняється значною рухомістю, турбулентністю та не піддається активному впливу з боку окремої, тим більше невеликої за розмірами фірми.

Аналіз зарубіжного ринкового середовища є важливим не тільки у процесі пошуку найбільш вигідних та оптимальних для бізнесу сегментів ринку, а й при розробці оперативних та стратегічних планів діяльності фірми на вже освоєних ринках.

Існує **8 груп факторів (елементів) зовнішнього підприємницького макросередовища**.

1. **Демографічні**, які зв'язані з характеристикою населення відповідного ЗР або його сегмента. **Вони включають такі показники:** чисельність населення та його статеві піраміда; густота населення; рівень та темпи народжуваності і смертності населення; рівень старіння населення; рівень міграції населення; питома вага міського та сільського населення; зміни в уявленні про сім'ю та її характер тощо.

2. **Природно-географічні та екологічні**, які представлені, головним чином, кліматичними і ресурсними умовами конкретного регіону. У цій частині ринкового

середовища велике значення має завдання забезпечення не тільки оптимальних природних і ресурсних умов бізнесу, а й екологічного захисту при організації та веденні ЗЕД, раціонального використання та відтворення природних ресурсів.

**3. Економічні**, які визначені темпами економічного росту та обсягами виробництва і торгівлі відповідних зарубіжних країн та регіонів, рівнем та розподілом поточних доходів, витрат та заощаджень населення, можливостями використання кредиту тощо.

**4. Науково-технічні**, які формуються умовами розвитку НТП, *включаючи*: обсяги державних та приватних капіталовкладень у розвиток науки і техніки; кількість вчених, винахідників та обсяг запатентованих ними винаходів і вдосконалень; популярність та оснащеність науково-технічних інститутів і лабораторій тощо.

**5. Політичні**, які *включають*: політичну стабільність або нестабільність; зміст урядових програм та програм провідних партій і політичних угруповань; основна спрямованість та характер державного регулювання економічного життя, експортно-імпоротної діяльності та діяльності іноземних суб'єктів тощо.

**6. Правові норми**, які регулюють підприємництво у рамках конкретного ринку та *забезпечують*: умови для економічних контактів з іноземними партнерами; захист національних інтересів; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів; охорону навколишнього середовища тощо.

**7. Культурні**, які визначають індивідуалізацію запитів представників закордонних фірм, зарубіжних споживачів відносно іноземних товарів та послуг і зв'язані з такими *характеристиками*: рівень освіти та професіоналізм; ступінь прихильності основним традиційним культурним цінностям; релігійні уявлення; відношення до світобудови, природи, суспільства; самооцінка; схильність до впливу субкультурних факторів та референтних груп; життєва позиція; стиль та спосіб життя тощо.

**8. Соціальні фактори**, які відображають ступінь полюсності або згладженості відмінностей у соціально-економічному стані окремих груп населення, рівень соціальної стабільності, характер соціальних конфліктів та соціальної боротьби тощо, і *характеризуються*: станом окремих соціальних прошарків зарубіжного суспільства; розподілом зарубіжного суспільства за приналежністю до різних класів та груп.

*До факторів зовнішнього підприємницького мікросередовища належать:*

1. Споживачі.
2. Конкуренти.
3. Посередники.
4. Постачальники.

**5. Контактні аудиторії**, під якими розуміються організації та установи, а також соціальні групи, які не є прямими партнерами по бізнесу, але представляють інтерес, оскільки можуть забезпечити підприємницький успіх самої фірми та здатні впливати на реалізацію поставлених нею цілей. *До них належать*: банківські та кредитні організації, фонди, страхові, інвестиційні та брокерські компанії; засоби масової інформації: телекомпанії, радіостанції, видавництва газет та журналів тощо; державні установи: уряд та його апарат, міністерства та відомства, такі як міністерство економіки, міністерство фінансів, міністерство юстиції, міністерство торгівлі, державні митні та податкові служби, державні санітарні установи тощо; громадські організації: політичні партії, товариство "зелених", товариство захисту прав споживачів тощо; місцеві органи влади: мерії, префектури, апарати представників президента тощо; широка громадськість, точка зору якої, формуючи суспільний імідж та престиж фірми у цілому, здатна забезпечити успіх її діяльності.

У зв'язку з цим для фірми важливо не тільки вивчати специфіку елементів ринкового середовища та забезпечити їх оптимальне сполучення, а й відповідно на нього впливати, у чому неабияку роль відіграє відділ по зв'язках з громадськістю, або паблік рилейшнз, який надає належну інформацію про цілі та характер діяльності фірми.

### **2.1.1.2. Вивчення вимог світового ринку або зовнішнього ринку до товару**

Іншими словами це – **вивчення вимог споживачів до товару та його конкурентоспроможності на СР**. Знання споживчої вартості товару, тобто сукупності його властивостей, які задовольняють потреби покупця, дає можливість визначити місце товару у ряду споживчих пріоритетів: чи є товар, включаючи сировину, засобом виробництва або предметом споживання. **Поділ товарів на 2 категорії** – товари виробничого призначення та товари широкого вжитку – є ключем до розуміння особливостей попиту та пропозиції на конкретному ЗР та його сегментах, характеру коливань ринкової кон'юнктури, які особливо виявляються на різних фазах економічного циклу.

Виробники повинні вміти оцінити товар з позицій покупців та споживачів, визначити плюси та мінуси продукції, що випускається. Слід з'ясувати, чим товар є у сприйнятті споживача. У зв'язку з цим особливого значення набуває не просто набір споживчих властивостей та характеристик товару, а розуміння того, як даний товар сприймається самим споживачем, якому передусім важливо, яким чином даний товар може допомогти задовольнити певну його потребу або розв'язати проблему, яка перед ним стоїть.

Те, що потрібно конкретному кінцевому споживачу у сенсі властивостей та особливостей товару, для виробника та продавця складається у поняття конкурентоспроможності товару, і завдання продуцента – добитися її рівня, який би відповідав запитам конкретного ринку та конкретних споживачів.

**Інколи для успішної ЗЕД не потрібний найвищий рівень конкурентоспроможності товару.**

**Поняття конкурентоспроможності не можна зводити лише до техніко-економічних показників виробу.**

**Конкурентоспроможність** – це сукупність характеристик продукту та послуг, які супроводжують його продаж та споживання і які відрізняють його від продуктив-аналогів за ступенем задоволення потреб споживача, за рівнем затрат на його придбання та експлуатацію. Це здатність товару відповідати очікуванням споживачів, здатність товару бути проданим.

**Складовими конкурентоспроможності є:**

**1. Якість товару.** При визначенні якості товару необхідно виділити його найбільш пріоритетні властивості для споживача. Надати усі можливі якості товару практично неможливо і немає сенсу з точки зору вимог конкретних сегментів ринку та забезпечення ефективності підприємницької діяльності фірми у цілому. **Якість включає такі компоненти:**

- **техніко-економічні показники якості продукції;**
- **якість технології виготовлення продукції;**

- **експлуатаційні характеристики продукції;**
- **показники призначення продукції, надійності, довговічності, трудомісткості, матеріаломісткості, наукомісткості;**
- **екологічні показники**, які характеризують відповідність товару вимогам захисту навколишнього середовища та базуються на раціональному і дбайливому природокористуванні;
- **ергономічні показники**, які зв'язані з урахуванням властивостей та особливостей людського організму і покликані дотримуватись гігієнічних (освітленість, токсичність, шум, вібрація, заповишеність тощо), антропометричних (відповідність форми та конструкції виробу розмірам та конфігурації людського тіла), фізіологічних, психологічних та інших вимог;
- **естетичні показники**, які визначають зовнішню форму та вид продукції, її дизайн, привабливість, виразність, емоційність впливу на споживача тощо;
- **нормативні складові**: відповідність продукції обов'язковим стандартам якості, які прийняті у законодавчому порядку у країнах-партнерах. У більшості країн особлива увага приділяється стандартам якості, які забезпечують екологічну чистоту, високий ступінь уніфікації продукції, заходи безпеки та захист здоров'я людини. Причому продавець товару несе відповідальність за свій товар і після його продажу;
- **забезпечення патентної чистоти та патентного захисту товару**. Патентна чистота забезпечується, якщо оригінальні технічні рішення, використані при виробництві даного товару, здійснені тільки розробниками підприємства-виробника або базуються на придбаній у інших фірм ліцензії та не підпадають під дію патентів інших фірм у конкретних країнах. Якщо у якій-небудь країні ліцензований товар фірмою не запатентований, то там продавати його не можна, інакше фірма може бути серйозно оштрафована. Відсутність патентної чистоти робить продукцію неконкурентно-спроможною на відповідному ринку і є серйозною перешкодою до розвитку експортної діяльності.

**2. Маркетингова складова**, яка показує переваги або недоліки у рівні конкурентно-спроможності товару за характером та якістю досліджень ринку і запитів кінцевих споживачів, ступенем ефективності роботи з просування товару на ринок, стимулюванням продажів, рекламною діяльністю, врахуванню ЖЦТ, правильністю вибору цінової стратегії, раціональністю формування збутової мережі та каналів товаропросування тощо.

**3. Комерційна складова**, яка свідчить про якість комерційної роботи порівняно із фірмами-конкурентами та включає **рівень компетенції**:

- у підготовці та проведенні переговорів та укладанні торгових угод;
- у виборі форм та методів поставки товару;
- в обговоренні умов контракту, зокрема у визначенні ціни товару, його якості, способів задоволення можливих рекламаций, узгодженні умов та форм платежу, строків та умов поставки товару, технічного обслуговування тощо.

**4. Економічна складова**, яка включає:

- вигідність чи не вигідність даного товару з точки зору витрат на його використання та утилізацію – кількість та вартість сировини, матеріалів, палива й енергії, які споживаються;
- витрати та строки здійснення ремонту і постачання запчастинами;
- кількість працівників, необхідних для обслуговування даного товару;
- витрати на зарплату, навчання та підвищення кваліфікації працівників тощо.

**5. Імідж та престиж:**

- фірми, яка продукує даний товар. *Показниками престижності фірми є* ступінь визнання на ринку та у споживачів авторитету її товарного знака (за що вони згодні платити дорожче), її частка у загальному обсягу продажів даного товару, динаміка їх зростання тощо);
- комерційних спеціалістів фірми, які працюють по представленню та продажу товару споживачам.

**6. Авторитет тієї країни, де продукується товар.**

У цілому усі зазначені вище складові конкурентоспроможності утворюють *ціну споживання товару*, яка не зводиться лише до ціни, за якою покупець купує товар, а *включає такі поняття*, як економічність використання товару у процесі його експлуатації, престижність його торгової марки тощо.

З боку продавця у процесі встановлення контрактної ціни (продажної ціни, або ціни придбання) спостерігається прагнення включити переваги економічної та престижної складових у ціну продажу, з боку покупця – бажання протилежне.

*Конкурентоспроможність товару – поняття не абсолютне, а відносне.* Не може бути товару, навіть досконалого з точки зору якості, який мав би однаково високу конкурентоспроможність на усіх ринках та на усіх його сегментах.

*Конкурентоспроможність товару може бути кількісно виражена та підрахована* як співвідношення частки товару певної фірми на даному ринку до частки основного конкурента на цьому ж ринку або як співвідношення затрат на одиницю продукції даної фірми до затрат на одиницю продукції фірми-конкурента.

**Фактори привабливості ЗР.** Визначаючи переваги та недоліки умов виходу і роботи на різноманітних ЗР, експортери та імпортери керуються *набором критеріїв, по яких здійснюють відповідні порівняння.*

Існують *три основні групи таких критеріїв (факторів):*

**1. Фактори ринкового потенціалу:** величина поточного попиту; місткість ринку та ринковий потенціал; темпи розширення ринку; стадія життєвого циклу ринку; можливості для диференціації (урізноманітнення) конкурентних пропозицій; ступінь задоволення ринку поточною пропозицією; еластичність попиту; купівельна спроможність споживачів; циклічність/сезонність попиту та ін.

**2. Економічні та технологічні фактори:** ступінь інтенсивності капіталовкладень на ринку (інвестування); виробничі потужності даної галузі промисловості; завантаження виробничих потужностей; рівень та зрілість використовуваних технологій; здатність подолати наслідки інфляції; ступінь доступності ринку; бар'єри для проникнення на ринок; доступ до сировинних ресурсів тощо.

**3. Конкурентні фактори:** фірмова структура галузі та ринку; конкурентні угруповання та об'єднання; загроза заміщення товарами-субститутами; ступінь диференціації між конкурентами; ринкова й економічна сила конкурентів та ін.

**2.1.1.3. Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому**

*Місткість ринку* – це обсяг товарів, які на ньому споживаються (реалізуються) протягом певного часу; вона розраховується у фізичному та вартісному вираженні за один рік. Наприклад, місткість ринку комп'ютерів міста А становить 10 тис.шт. (7 млн. дол.) на рік.

*Місткість ринку певного товару (Є) можна визначити різними способами, основними з яких є такі:*

$$E = B + I - E + Z, \quad (2.1)$$

де  $B$  – обсяг виробництва даного товару на даному ринку (його сегменті);  $I$  – обсяг імпорту даного товару;  $E$  – обсяг експорту даного товару;  $Z$  – приріст запасів, тобто мінус надходження у запас та плюс надходження на ринок із запасів.

$$E = K \times T, \quad (2.2)$$

де  $K$  – кількість споживачів даного товару на даному ринку;  $T$  – кількість даного або аналогічного товару, яка споживається одним споживачем на рік.

$$E = K \times D \times d, \quad (2.3)$$

де  $K$  – кількість населення (споживачів);  $D$  – дохід на душу населення;  $d$  – частка витрат на даний товар у доходах однієї людини.

Фірми використовують усі ці методи для контролю та корегування результатів.

Для більш точного визначення місткості ринку слід використовувати **багато-факторні економетричні моделі**, в яких враховуються:

- реекспортна та реімпортна продукція;
- зміна купівельної спроможності населення;
- рівень доходів та рівень споживання;
- тенденції, структура та звичаї споживання;
- стереотипи способу життя;
- фактори пріоритету при виборі покупки та ін.

Оскільки підприємство не може розраховувати на усю місткість ринку, слід мати дані про власну частку на даному ринку (якщо фірма там уже присутня) або здійснити розрахунок можливої частки на ринку у майбутньому (при виході на ЗР або при оцінці результатів своєї майбутньої діяльності).

Ринкова частка розраховується за формулою:

$$D = \frac{Pr}{O} \times 100\%, \quad (2.4)$$

де  $D$  – частка підприємства на ринку;  $Pr$  – обсяг продаж підприємства на ринку;  $O$  – загальний обсяг продажів даного товару на даному ринку.

Далі визначають **рівень попиту та пропозиції на ринку і їх співвідношення**.

**Обсяг попиту та місткість ринку не одне й те саме:**

**місткість ринку** – це можливість ринку спожити, “поглинути” товар;

**попит** – це бажання та можливість покупців купити товар, тобто можливість фірми-експортера продати на цьому ринку свій товар.

Обсяг попиту може перевищувати місткість ринку, оскільки не весь товар може бути спожитий на цьому ринку, а може бути вивезений в інші країни.

**Попит та місткість ринку можуть бути активними, реальними та потенційними.**

**Пропозиція** на ринку складається із обсягу товарів, що пропонуються на продаж виробниками та продавцями. Співвідношення попиту та пропозиції по конкретному товару є важливим показником при вивченні ринку, оскільки визначає рівень цін на нього та характер самого ринку.



**Еластичність попиту по ціні** (ще одна важлива характеристика ринку) – залежність попиту від зміни рівня цін – розраховується за такими формулами:

$$Eл = \frac{Q2}{Q1} : \frac{P2}{P1} \times 100\%; \quad (2.5)$$

$$Eл = \frac{Q2 - Q1}{Q2 + Q1} : \frac{P2 - P1}{P2 + P1} \times 100\%; \quad (2.6)$$

$$Eл = \frac{P1 \times (Q2 - Q1)}{Q1 \times (P2 + P1)} \times 100\%; \quad (2.7)$$

де  $Eл$  – еластичність попиту;  $Q1$  – обсяг попиту до зміни ціни;  $Q2$  – обсяг попиту після зміни ціни;  $P1$  – початкова ціна;  $P2$  – змінена ціна.

Наприклад, якщо ціни змінюються, а попит суттєво не змінюється, то такий стан визначається як низька еластичність попиту; якщо навіть незначна зміна цін викликає різку зміну попиту та обсягів продажів, то ця ситуація високої еластичності попиту.

**Особлива еластичність попиту спостерігається відносно престижних товарів.**

Важливим є вивчення еластичності попиту на ринку у цілому та по кожному товару, який цікавить дану фірму. Важливо визначити **перехресну еластичність попиту**, тобто з'ясувати, як змінюється попит на товар А при певній зміні цін на товар В.

#### 2.1.1.4. Спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни

При вивченні ринку слід спостерігати за рівнем та тенденцією зміни цін. Найбільш реальними та достовірними є ціни фактичних угод або контрактів значних учасників ринку. Але ці документи зазвичай суворо конфіденційні. Тому використовують біржові котирування, ціни аукціонів, довідкові та прейскурантні ціни, ціни публікації та ті, що є у спеціальних джерелах. Користуються також індексами цін на найважливіші товари експорту та імпорту.

Аналізу підлягають **фактори, які визначають рівень та динаміку зміни цін**:

- купівельна сила споживачів;
- витрати виробництва та збуту;
- ступінь конкуренції;
- державне регулювання системи ціноутворення;
- стадія ЖЦТ;
- курси валют тощо.

Експортери мають визначитись з **ціновою стратегією впровадження своїх товарів на ЗР**.

1. Вони можуть дотримуватись **стратегії “зняття вершків”**, тобто високого рівня цін при поставці на ринок нового, технологічно досконалого товару, прямого аналога якому ще немає, а потім поступово знижувати ціни.

2. Вони можуть здійснювати **стратегію “прориву на ринок”**, тобто розпочати продаж товарів за низькими цінами, а потім спробувати підняти ціну. Але ця стратегія проблематична, оскільки у подальшому підняти ціну на вже застарілий товар важко.

3. Вони можуть проводити **політику “цінового лідера”**, коли вітчизняна фірма копіює цінову поведінку (рівень цін, цінову політику тощо, причому на більш низькому

рівні) великого постачальника на СР аналогічної продукції. Це дозволяє економити на витратах по вивченню ринку та маркетинговій роботі, але має небезпеку, оскільки помилковий або навмисно неправильний хід лідера може призвести до провалу на ринку фірми, яка йде за лідером.

4. Вони можуть використати *політику диференційованих цін*: дискримінаційних (завищених); преференційних (пільгових).

5. Психологічні методи ціноутворення.

### **2.1.1.5. Дослідження фірмової структури ринку та складу зарубіжних партнерів**

**Вивчення фірм-партнерів (фірмової структури ринку) у ЗЕД.** Результативність маркетингової та комерційної роботи значною мірою залежить від того:

- наскільки правильно враховується фірмова структура ринку;
- наскільки кваліфіковано вибрані партнери на ринку;
- яка у даної фірми є інформація про методи та особливості роботи конкурентів на конкурентних ринках збуту.

Важливо знати, *які фірми є лідерами на ринку*, які їх фінансові та виробничі можливості, стабільність становища активних та потенційних партнерів по бізнесу, інші характеристики виробничо-збутової діяльності фірми.

Слід мати інформацію *по фірмах-покупцях, фірмах-конкурентах, фірмах-посередниках, фірмах-нейтралах або можливих потенційних покупцях*, з якими особливо активно слід працювати з метою реалізації маркетингових цілей з розширення збуту.

Вивчення фірм має здійснюватись постійно, дані по фірмах заносяться у *спеціальну картотеку* або у *банк даних по фірмах* з обов'язковим поточним поповненням та коригуванням. Дані по фірмах збираються за ряд років і при аналізі можливостей та солідності фірми потребують взаємного порівняння.

*Типовий зміст відомостей про фірму оформляється у вигляді "Довідки на фірму"*, яка включає різні, розміщені у певній послідовності розділи, що дають найбільш повне уявлення про виробничо-збутову діяльність фірми, її оргструктуру, фінансовий стан, реноме та солідність.

**У "Довідці на фірму" наводяться такі дані:**

- повне та скорочене найменування фірми іноземною та (у дужках) українською мовами;
- поштова адреса фірми, країна реєстрації, номер телекса, телефаксу, телефону, e-mail;
- величина фірми (велика, середня, дрібна). Величина акціонерного капіталу, активів, оборотів, продажів. Місце фірми серед 100 або 10 найбільших компаній своєї країни чи світу;
- характер власності фірми (приватна, державна, кооперативна, громадська, змішана);
- правовий стан фірми (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, повне та командитне товариство, одноосібна фірма тощо);
- характеристика фірми по капіталу та контролю (національна, іноземна, спільна);
- рік заснування та основні етапи розвитку фірми (включаючи дані по великих зливаннях, поглинаннях, реорганізаціях та змінах найменування фірми);

- сфера діяльності із зазначенням виду господарської діяльності (промислова, торгова, транспортно-експедиторська тощо);
- основні товари виробництва, торгівлі або послуги;
- асортимент продукції, що випускається та реалізується, основні товари або групи товарів, напрямки спеціалізації;
- номенклатура експорту та імпорту, місце фірми на світовому ринку по найважливіших товарах: питома вага у світовому виробництві (торгівлі, послугах) основних товарів, частка у експорті та імпорті країни;
- банки, через які фірма здійснює свої операції;
- власники фірми або материнська компанія (для дочірніх компаній), тип монополістичного об'єднання, до якого входить фірма, та її становище у ньому (материнська компанія, філія, дочірня, асоційована компанія), форма об'єднання: концерн, торговий дім, консорціум тощо, представництва фірми;
- склад керуючих органів, організаційна структура управління фірмою, схема апарату управління фірмою, кількісний та персональний склад правління, прізвища головних адміністративних осіб, назви виробничих відділів, закріплена за ними номенклатура виробів, назва підрозділу, який займається питаннями торгівлі з Україною та з Вашим підприємством;
- виробнича та матеріально-технічна база фірми, кількість та місцезнаходження підприємств, їх потужність, кількість та місце розташування збутових організацій, складів, станцій техобслуговування, кількість зайнятих на фірмі;
- основні показники фінансового стану та діяльності фірми за ряд років та останній рік: акціонерний або пайовий капітал, активи (основний та оборотний капітал), власний капітал, обсяги продажів, чистий прибуток, капіталовкладення та ін.;
- найважливіші фірми-контрагенти по основних видах продукції, що випускається або реалізується;
- приналежність до галузевих та/або національних спілок підприємців;
- виробничо-технічні та інші зв'язки з іншими фірмами (вказати назви фірм та форми зв'язків); зв'язки з іншими фірмами через участь у капіталі, персональні зв'язки з іншими фірмами та організаціями;
- короткі біографічні відомості про керівників.

### *Джерела інформації по фірмах:*

- особисті контакти та зустрічі;
- досвід безпосередньої роботи з фірмами на ринку;
- відомості та міркування інших українських підприємств, які вже мали ділові контакти з фірмами, які нас цікавлять;
- довідники по фірмах: **1) адресні**, які охоплюють найбільшу кількість фірм, але містять стислі дані: назву, поштову адресу, телекс, телеграфну адресу, телефон, e-mail; напр., Jaegers + Waldman International Telex + Teletex International (охоплює близько 1,3 млн. фірм понад 200 країн), а також Teleeurope (охоплює 19 країн Західної Європи), Marconi's International Register; **2) товарофірмові**, які дають інформацію по фірмах, що випускають або продають той чи інший товар; напр., Kompass, ABC Europe Production, Kelly's Manufactures and Merchants Directory; **3) загальнофірмові**, які публікують більш докладні дані по фірмах, але охоплюють меншу їх кількість, ніж адресні та товарофірмові; напр., Poor's Register of Corporation, Directors and Executives; **4) по акціонерних товариствах**, які надають інформацію лише по фірмах – акціонерних компаніях, акції яких котируються на фондових біржах країни, де видається довідник;

напр., Moody's Industrial Manual; 5) **галузеві**, які публікують інформацію по фірмах певної галузі або суміжних галузей. У них включають дані виробничого характеру, у тому числі і технічних характеристик товару; 6) **по фінансових зв'язках**, які дають уявлення про характер фінансових зв'язків фірм через участь в акціонерному капіталі, зокрема через розміри пакетів акцій; напр., Who owns Who; 7) **директорські**, що розміщують переліки ділових людей світу із зазначенням посад, які вони займають; напр., Standard and Poor's Register of Corporations, Directors and Executives; 8) **біографічні**, які наводять біографічні дані ділових людей, політичних та громадських діячів; напр., Who is Who; 9) **тематичні**, які подають інформацію по окремих аспектах підприємницької діяльності, напр., по закордонних інвестиціях, по дочірніх та асоційованих компаніях, по фірмах, які зацікавлені у роботі з Україною;

- направлення запитів та завдань організаціям, які спеціалізуються на вивченні фірм;
- журнал "FORTUNE", в якому публікуються переліки найбільших компаній США та світу;
- звіти самих фірм, інформаційні рекламні матеріали, проспекти, каталоги, які можуть бути безкоштовно вислани на відповідний запит зацікавленої фірми;
- спеціалізовані інформаційні агенції ("кредит-бюро") та банки, які надають найбільш дороговартісну та конфіденційну, повну та достовірну інформацію по фірмах; напр., американська Dun and Bradstreet та австрійська Kreditschutzferband, які контролюють близько 85% СР фірмової інформації;
- публікації міжнародних організацій (напр., комісій ООН);
- матеріали МТПП;
- матеріали спілок підприємців та асоціацій;
- матеріали фондових бірж;
- каталоги та проспекти виставок та ярмарків.

#### **2.1.1.6. Маркетинговий аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів**

**Аналіз характеру конкуренції та ринкових дій конкурентів.** У маркетингових дослідженнях важливим є визначення ступеня конкуренції та позиції конкурентів на ринку, для чого потрібно знати не тільки про кількість конкурентів, а й про розмір їх частки на даному ринку. Підраховується ринкова частка нашої фірми та фірм – основних конкурентів.

**Не завжди конкуренція вища на тому ринку, де є більше фірм-конкурентів та навпаки.** На ринку може бути 2–3 фірми, але їх сумарна частка на ринку дорівнює 70–90%, тому і ступінь конкуренції на даному ринку визначається як високий, а ринок – важким для проникнення.

##### **Види конкуренції:**

1. **Предметна**, якщо конкурують аналогічні товари (напр., легкові автомобілі нашої фірми та легкові автомобілі фірми-конкурента).
2. **Видова**, якщо конкурують товари одного виду (напр., автобуси, тролейбуси, трамваї).
3. **Функціональна**, якщо конкурують товари, які покликані виконувати певну функцію (напр., перевезення пасажирів, тобто літаки, пароплави, залізничний транспорт тощо).

При вивченні ступеня конкуренції на ринку не слід обмежуватись лише предметною конкуренцією, необхідно враховувати можливий вплив на розвиток ринку видової та функціональної конкуренції.

**В залежності від основного важеля конкурентної боротьби, який використовується фірмою, конкуренція поділяється на два види.**

**Цінова**, яка передбачає використання конкуруючими фірмами **політики цін як основного важеля конкурентної боротьби**. Ця конкуренція може використовуватись **прямо**, відкрито, шляхом публічного оголошення про зниження цін на свою продукцію, так і **приховано**, коли межа зниження цін не розголошується.

**Нецінова**, яка передбачає **конкуруючу якість**, причому не тільки товару, а й супутніх послуг, управлінської, маркетингової та комерційної діяльності.

У зв'язку із цими видами конкуренції фірми можуть використовувати **демпінг**:

**ціновий**, який передбачає продаж товарів за низькими цінами – нижче внутрішніх цін та витрат виробництва та який **переслідується законодавством країни** аж до заборони продажів, введення високих антидемпінгових мит, накладання високих штрафів;

**неціновий**, або **якісний**, який характеризується тим, що товар вищої якості та поліпшених супутніх послуг продається за попередньою, прийнятою на ринку ціною, а не за підвищеною, тобто фактично також нижче своєї реальної ціни. **Цей демпінг практично не піддається контролю, тому не може переслідуватись у законо-давчому порядку.**

При вивченні фірм-конкурентів особлива увага приділяється питанням **дослідження специфіки їх маркетингової політики, комерційної роботи та ринкових дій** при паралельному порівнянні з можливостями та особливостями власного підприємства, а саме:

- методиці вивчення ринків;
- товарній політиці, включаючи технологію розробки нових товарів та складання оптимального асортименту;
- ціновій політиці;
- організації каналів товаропросування, рекламі, засобам стимулювання збуту;
- кадровій політиці;
- методам ведення переговорів;
- особливостям контрактів тощо.

У зв'язку з цим рекомендується складати **таблиці порівняльного аналізу позицій конкурентів** (див.табл. 2.1.).

*Таблиця 2.1*

**Порівняльний аналіз  
конкурентних позицій фірм на ЗР**

Показники	Наш товар	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
<b>Товар</b>				
Якість				
Ціна				
Гамма товарів				
Упакування				
Оцінка по:				
- властивості 1				
- властивості 2				
- властивості 3				

<b>Збут</b> У фізичному вираженні У грошовому вираженні: - канал 1 - канал 2 - канал 3 Номінальна ціна Торгова надвишка Знижки Стимулювання збуту				
<b>Торговий персонал</b> Кількість агентів Рівень агентів Частота візитів Навчання				
<b>Реклама</b> Розмір бюджету Комплекс засобів: - засіб 1 - засіб 2 - засіб 3 Орієнтація реклами Творчий рівень				
<b>Стимулювання збуту</b> Розмір бюджету Тип стимулювання: - роздрібна ціна - знижка дистриб'ютору - інші заходи				
<b>Послуги</b> Асортимент Строки надання Післяпродажний сервіс				
<b>НДДКР</b> Розмір бюджету Кількість працівників Ефективність НДДКР				
<b>Дослідження ринку</b> Якість інформаційної системи Банк даних Ноу-хау				

Такий порівняльний аналіз дасть змогу не лише правильно оцінити місце свого товару, а й вжити необхідних заходів з окремих пунктів порівняння.

### 2.1.1.7. Дослідження форм роботи, прийнятих у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах

**Вивчення форм та методів торгівлі.** При комплексному дослідженні ЗР здійснюється вивчення форм та методів збуту, які є звичайними та найбільш ефективними для даного ринку та які застосовуються компаніями-конкурентами.

Ринкова концепція управління приділяє особливу увагу вивченню системи та практики торгівлі як основи для розробки наступної стратегії і тактики поведінки фірми на ринку та визначення її виробничо-збутових і науково-технічних програм.

Здійснюється **оцінка відповідності форм та методів збуту конкретним ринковим умовам, в яких працює дана фірма.**

Визначаються **типові види комерційних угод** по даному виду товару на конкретному ринку або його сегменті:

– **по видах розрахунків** (готівковий, у кредит, товарообмінні операції, бартерні угоди, світч, офсет, компенсаційні угоди);

– **по типових умовах відповідних контрактів** тощо.

Вивчають **методи торгівлі: прямо чи непрямо** виступають продавці на даному ринку по конкретному товару. Якщо непрямо, то які саме **види посередницьких угод** використовуються у торговій практиці: посередник з перепродажу (угода “агент-купець”), комісіонер та консигнатор, посередник за дорученням, брокери, ділери, фактори, повірені, дистриб’ютори тощо.

Визначають, які **форми торгівлі** використовуються на даному ринку відносно даного товару:

- зв’язана чи не зв’язана торгівля;
- орендні операції (рентинг, хайринг, лізинг – фінансовий та оперативний);
- торгівля у складі торгових консорціумів;
- поставка товарів у розібраному або готовому вигляді;
- поставка товарів у комплексі (комплексні поставки);
- комплектація імпорتنих закупок;
- особливості біржової та аукціонної торгівлі;
- специфіка проведення міжнародних торгів (тендерів);
- форми інжинірингу тощо.

Об’єктом вивчення є **методи стимулювання збуту продукції** на даному ринку по даному товару, проведення рекламної кампанії основних конкурентів, засоби стимулювання збуту, способи формування їх фірмового стилю тощо.

Аналізуються **витрати обігу** шляхом порівняння торгових витрат із розмірами прибутку компанії з метою виявлення економічно обґрунтованого рівня витрат. Вивчаються **маршрути руху товару та товаророзподільча мережа конкурентів, оцінюється ефективність збутової роботи.**

**Кінцева мета таких досліджень** – удосконалення існуючого комплексу торгових операцій та їх форм і підвищення загальної рентабельності збутової діяльності.

**Огляд та прогнозування розвитку ЗР.** Вивчення ринку передбачає отримання відповіді на такі запитання:

**1. Що купують** на ринку: який саме товар користується найбільшим попитом, з якими конкретними якісними характеристиками.

**2. Чому та для чого купують:** з якою метою, для задоволення яких потреб.

**3. Хто саме купує:** хто є зазвичай покупцем, хто – споживачем, які особливості запитів у споживачів до товару, який купується.

**4. Яким способом здійснюється закупівля:** це пряма купівля-продаж чи оренда, біржова чи аукціонна угода є найбільш типовою по даному товару на даному ринку або використовується форма торгів тощо, на яких умовах укладаються контракти, маючи на увазі платіж та форми розрахунків, строки поставок, набір послуг, які надаються, тощо.

**5. Коли купують товар:** пора року, коли покупці найбільш активно здійснюють покупки. Це дозволяє враховувати дати початку та кінця фінансового року (у різних країнах вони різні), час виплат бонусів та інші моменти.

Для якісного аналізу стану того чи іншого ринку складають **огляд ринку**, який включає **дані по таких основних показниках його розвитку** (в абсолютному та відносному – у формі індексів – вираженні):

**1) показники сфери матеріального виробництва:**

▪ **прямі:**

- обсяг виробництва даного товару;
- обсяг затрат на його виробництво;
- обсяг виробництва обладнання для випуску даного товару;
- ступінь завантаження потужностей з виробництва даного товару;
- обсяг введення нових потужностей;
- співвідношення між виручкою від продажу та прибутком;

▪ **непрямі:**

- кількість зайнятих на даному виробництві;
- фонд зарплати;
- тривалість робочого тижня;

**2) показники внутрішнього товарообігу, які характеризують попит та пропозицію на даному ринку по даному товару:**

- обсяг роздрібного та оптового товарообігу, платоспроможний попит населення;
- ставки зарплати, індекс та “кошик” вартості життя;
- обсяг споживчого кредиту;
- рух товарних запасів;
- обсяг внутрішніх перевезень вантажів;

**3) показники зовнішньої торгівлі:**

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг реекспорту;
- обсяг реімпорту;

**4) показники кредитно-грошової та фінансової сфери:**

- курс акцій підприємств, які випускають даний товар, та підприємств, які закупають даний товар;
- ставка облікового процента ЦБ країни;
- процент та динаміка інфляції;
- співвідношення курсів валют;
- податкова політика;
- кількість банкрутств;

**5) показники обсягу капіталовкладень:**

- обсяг національних інвестицій;
- обсяг іноземних інвестицій;
- загальний обсяг інвестицій у галузь, яка продукує даний товар;
- загальний обсяг інвестицій у галузі, які споживають даний товар;
- обсяг інвестицій у підтримуючі галузі та конкуруючі галузі;

**6) показники про замовлення:**

- портфель замовлень на певну дату;
- надходження замовлень за певний період (за наростаючим підсумком);

**7) показники по цінах:**

- ціни виробників;
- оптові ціни;



- роздрібні ціни;
- **експортні ціни:**
  - контрактні;
  - біржові котирування;
  - довідкові;
  - прейскурантів та цінників;
  - пропозицій;
  - індекси цін (відносні показники, які відбивають динаміку цін, але не дають уявлення про їх рівень).

**Останнім етапом у вивченні ринку є симптоматика ринку та складання довгострокового і короткострокового прогнозу розвитку ринку** із урахуванням передбачуваної його реакції на вихід даного товару. Цей етап потрібний, якщо вихід є **великомасштабним** і може суттєво вплинути на розвиток ринку та ринкову кон'юнктуру. Якщо обсяг пропонованих товарів є незначним, то цим фактором при побудові прогнозу можна знехтувати.

**Прогноз ринку** нагадує кон'юнктурний прогноз, але у маркетинговому підході **мета є більш значною** – прогноз має бути довгостроковим та перспективним, щоб фірма зуміла, базуючись на цьому, розробити та здійснити комплексну й тривалу ринкову стратегію і систему заходів цілеспрямованого впливу на ринок.

**За своїм змістом прогноз ринку** є аналогічним змісту та послідовності статей огляду ринку і складових ринкового дослідження, тобто визначає майбутні показники по місткості ринку, попиту, пропозиції, конкурентоспроможності, еластичності попиту, цінах, включаючи показники з виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, кредитно-грошової та фінансової сфери, а також дані по капіталовкладеннях та замовленнях, фірмовій структурі тощо.

Якісна робота на ЗР передбачає складання прогнозу загальногосподарської кон'юнктури, оцінку перспектив розвитку рівня споживання, політичної стабільності, сукупного ступеня ризику тощо.

Побудова довгострокового та короткострокового прогнозу базується на об'єктивній особливості розвитку явищ соціально-економічного життя суспільства, а саме на його інерційності. Проте останній час характеризується турбулентністю розвитку ринкових та економічних процесів, що значною мірою утруднює передбачення та прогнозування майбутніх явищ.

Визначення **найбільш імовірних оцінок стану ринку у майбутньому** може здійснюватись **різноманітними способами**, найбільш представницькими з яких є такі:

- методи експертних оцінок (напр., метод Дельфі);
- методи статистичної екстраполяції (метод тренду або продовження динамічних рядів)
- методи економіко-математичного моделювання, побудови багатофакторних моделей (напр., метод сегментної регресії та головних компонент, метод багатокрокового регресійного аналізу, метод диференційованих підстановок тощо);
- комбіновані методи.

У прогнозуванні розвитку ринку важко отримати усі необхідні дані та показники, тому можна, хоча це і позначиться на якості результатів аналізу та прогнозу, **використовувати лише ті показники, які є**, оскільки вони певною мірою можуть зорієнтувати оцінки та дати певну базу для прийняття кваліфікованих рішень відносно

стратегії й тактики майбутнього розвитку фірми, її поведінки на ринку, товарної, збутової, рекламної, цінової та іншої політики.

**Основні методи вивчення ринків.** При вивченні ринку та зборі матеріалів необхідно враховувати **вимоги, які дозволять забезпечити високий рівень досліджень**, а саме:

1. Вивчати ринкові явища та показники необхідно **у певній послідовності** з використанням методики системного аналізу, виділяючи найбільш головні, пріоритетні напрямки.

2. Здійснювати збір даних по ринку та спостереження за розвитком ринкових явищ слід **постійно і безперервно**.

3. Аналізуючи ринкові явища, слід обов'язково враховувати **загальну взаємозалежність** економічних явищ та особливості їх **взаємодії**.

4. Для запобігання виникненню грубих помилок у результаті ринкового аналізу **не слід чисто механічно переносити тенденції**, які виявлені на одних ринках, на інші, оскільки ті мають свої закономірності та особливості розвитку.

5. Рекомендується проводити **порівняння** одних показників з іншими **у часі та в залежності від характеру питань**, що розв'язуються.

При здійсненні досліджень ЗР у першу чергу використовують **кабінетні методи**, які передбачають роботу з документами самої фірми (внутрішньою інформацією) та з довідковими матеріалами, періодикою, інформацією, яка видається по ринках, комп'ютерними базами даних, звітами фірм, банків тощо (зовнішньою інформацією).

**Позакабінетні, або польові, методи досліджень** є менш популярними, оскільки їх використання утруднено у зв'язку із значною вартістю та необхідністю залучати спеціалізовані організації за кордоном. Зокрема, це стосується **методу опитування та/або анкетування**. Проте **експеримент, спостереження та комп'ютерна імітація реальних ринкових ситуацій** активно використовуються для підвищення достовірності результатів досліджень ЗР.

Українські підприємства на ЗР найчастіше використовують **метод експерименту, тобто метод проб та помилок**. Укладаючи ЗТУ, вони тестують ринок: якщо угода вдала і товар "пішов", то наступні операції здійснюються за аналогією, якщо ж "не пішов", то або змінюються методи ринкової роботи, або здійснюється пошук нового ринку чи його сегментів. При невеликих обсягах операцій такий метод себе виправдовує, при великомасштабних – дуже небезпечний.

### **2.1.1.8. Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психології поведінки покупців даного товару на зовнішньому ринку**

**Вивчення мотивацій та купівельних пріоритетів споживачів на ЗР.** У цій частині ринкових досліджень **аналізу підлягають:**

- соціально-психологічні особливості закордонних покупців та споживачів;
- мотивації прийняття рішення про купівлю закордонних покупців та споживачів;
- типи покупців у підготовці та здійсненні покупки;
- типи покупців за їх соціально-психологічним статусом;
- врахування впливу купівельних та споживчих мотивацій при виборі рекламних і маркетингових засобів;
- розподіл ролей різноманітних груп споживачів та покупців;
- типи покупки та ін.

*Дослідження соціально-психологічних особливостей закордонних покупців та споживачів* є особливо важливим для фірм, які уперше виходять на ЗР. Їм у першу чергу слід знайти (або виховати) спеціалістів зі знанням відповідних іноземних мов, оволодіти діловою культурою та навичками ведення переговорів на міжнародному рівні, які є властивими представникам конкретної країни, вивчити особливості ділового протоколу тощо.

*Аллен (амер.)* поділяє *споживчі мотиви на 2 рівні:*

**1) первинні**, до яких належать такі мотиви та прагнення людей, як бажання задовольнити голод і спрагу, забезпечити затишне оточення, комфорт, позбавитись від болю та небезпеки, забезпечити добробут близьких, отримати схвалення з боку оточуючих, досягти переваги над іншими людьми, вміти подолати перешкоди, любов до гри;

**2) вторинні**, до яких належать любов до краси та розвитку смаку, охайності, дбайливості та економності, прагнення до збереження свого здоров'я, до підвищення освіти та інформованості, працездатності, допитливості, прагнення до надійності.

*Ієрархія потреб по Маслоу* передбачає поділ *купівельних мотивів на 5 рівнів:*

- 1) фізіологічні потреби (голод, спрага);
- 2) потреби самозбереження (безпека, захищеність);
- 3) соціальні потреби (почуття духовної близькості, любов);
- 4) потреби у повазі (самоповага, визнання, статус);
- 5) потреби у самоутвердженні (саморозвиток, самореалізація).

Покупець або споживач прагне у першу чергу задовольнити голод та спрагу. Після їх задоволення, вони перестануть бути рушійними мотивами поведінки покупця і він буде прагнути задоволення наступних потреб за ієрархією.

Прийняття рішення про покупку зв'язано із *рисами характеру самого покупця*. Особливе місце серед мотивів придбання товарів займають складені соціальні відносини, спосіб життя, стереотипи, вірування, звички, звичай тощо, а також схильність до ризику, новизни та інші фактори, які визначають для багатьох споживачів рішення придбати той чи інший товар.

Під впливом перерахованих факторів у покупця формується відчуття та розуміння нужди, потреби, проблеми, яку можна розв'язати, зробивши покупку.

Процес прийняття рішення пов'язаний із пошуком інформації про потрібний товар і порівнянням та оцінкою його варіантів – вибором товару, торгової марки, торгового ділера, часу покупки.

У зв'язку з цим продуценти та продавці товарів та послуг мають враховувати *особливості типів психіки людей: сангвініків, холериків, флегматиків, меланхоліків*, які є покупцями товарів.

*Покупці поділяються* також на *новаторів, послідовників, консерваторів та ретроградів* із врахуванням їх бажання купувати товари, які знаходяться у різних стадіях ЖЦТ.

Спеціалісти у сфері ЗЕД, які готуються впроваджувати товари на ЗР, мають *заздалегідь прорахувати кількість та співвідношення цих груп*, щоб не помилитись в обсягах продукції у різні фази ЖЦТ.

*Під час підготовки до переговорів з інопартнерами* спеціалісти розглядають *представників іноземних ділових делегацій – покупців – залежно від ролей, які вони відіграють при покупці*. Це:

- **ініціатори**, які спонукають інших людей до покупки, хоча самі можуть і не купувати товар;
- особи, які **впливають** на формування рішення про придбання товару у зв'язку з їх компетентністю та авторитетом для осіб, що купують товар;
- **покупці**, що здійснюють покупку;
- **платники**, які оплачують товар;
- **споживачі**, які користуються товаром;
- **критики**, які оцінюють якість та ефект задоволення потреб придбаним товаром.

Наприклад, від думки споживачів та критиків значною мірою буде залежати можливість повторних закупок, і саме з ними спеціалістам слід вести роботу із забезпечення зросту повторних та усіх наступних продажів.

**Покупки за своїм характером поділяються на такі види:** первісні; одиночні; ті, що здійснюються у результаті тривалого та ретельного вивчення і колективного обговорення; ті, що здійснюються за завданням або за дорученням; з метою вивчення слабких та сильних сторін товару; з метою порівняння різних товарів аналогічного ряду та випробовування їх споживчих властивостей; випадкові; звичайні; повторні та ін.

Усі ці види покупок слід вивчати в залежності від специфіки та відмінностей інформації, які вони надають менеджеру із ЗЕД, що готує обґрунтування стратегічних рішень для дій фірми на ЗР. Основна увага надається вивченню та забезпеченню первісних покупок, повторних покупок та покупок, які здійснюються після ретельного вивчення.

Результати маркетингового дослідження дозволяють обґрунтовано здійснити пошук та вибір закордонного партнера, вибрати вид ЗТО, укласти ЗТК.

## 2.1.2. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером

**Друга стадія підготовчого етапу здійснення ЗТО** передбачає вибір потенційних іноземних контрагентів та способу встановлення контактів з ними з урахуванням чисельних факторів, які були виявлені на попередній стадії маркетингового дослідження ЗР.

**Експортер може використовувати такі способи встановлення контактів з контрагентами:**

- направити **пропозицію (оферту)** безпосередньо одному або декільком можливим іноземним покупцям;
- прийняти та підтвердити замовлення покупця;
- направити покупцю пропозицію у відповідь на запит із зазначенням конкретних умов майбутнього контракту або з проформою контракту;
- взяти участь у торгах, подавши **тендер** організаторам торгів;
- взяти участь у торгово-промислових виставках та ярмарках (міжнародних, національних);
- направити можливому покупцю **комерційний лист** з інформацією про наміри вступити у переговори з приводу укладання конкретної угоди;
- направити **проформу контракту** вже відомому покупцю як результат узгодження умов контракту телефоном, телетайпом або телексом чи на підставі попередніх домовленостей;
- розмістити **рекламні оголошення** у засобах масової інформації, направити на адресу потенційних покупців **каталоги, проспекти** із товарами, що пропонуються, організувати та провести **рекламну кампанію** на ринку країни імпортера.

**Імпортёр може використовувати такі способи встановлення контактів з потенційним продавцем:**

- направити потенційному або вже відомому продавцю **замовлення**;
  - направити **запит** виробнику товарів, що цікавлять імпортера;
  - оголосити **торги** з запрошенням до участі фірм, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів;
  - направити можливому виробнику **комерційний лист** про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію;
  - направити експортеру **безумовний акцепт** його пропозиції.
- Ініціативу встановлення контакту може виявити як продавець, так і покупець.

### 2.1.2.1. Оферта

**Якщо ініціативу встановлення контакту виявляє продавець**, то він, виступаючи при цьому як **оферент**, направляє потенційним покупцям оферту. **Оферта (offer)** у комерційній практиці – це письмова пропозиція продавця, направлена можливому покупцю, про продаж партії товару на визначених продавцем умовах. Фірма або особа, яка надіслала таку пропозицію, називається **оферентом (offerer, offeror)**.

Оферта містить усі основні умови майбутньої угоди: найменування товару, кількість, якість, ціну, умови поставки, строк поставки, умови платежу, характер тари та пакування, порядок приймання-здавання, загальні умови поставки.

Оферта, у якій позначений товар та прямо або непрямо встановлюється кількість і ціна або передбачається порядок їх встановлення, вважається **визначеною**. У ній обов'язково має виявлятися намір оферента вважати себе зв'язаним умовами оферти у разі її акцепту покупцем.

Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, у комерційній практиці розглядається не як оферта, а як **запрошення робити оферти**.

Текст оферти зазвичай короткий, чіткий та ясний, що виключає можливість різних його тлумачень або виникнення неясностей.

У світовій практиці існують **три види оферт**: тверда, вільна та захисна. Про вид оферти на ній має бути зроблений напис.

**Тверда оферта (firmoffer, bid)** – це письмова пропозиція на продаж певної партії товару, надіслана оферентом одному можливому покупцю, із зазначенням строку дії оферти, тобто часу, протягом якого продавець вважає себе **зв'язаним умовами, перерахованими в оферті, і не може зробити аналогічної пропозиції іншому покупцю**.

Як правило, тверді оферти направляються традиційним покупцям, і тому така оферта містить тільки деякі загальні умови, наприклад, назву товару, кількість, ціну, строк поставки. Далі робиться примітка, що усі решта умов такі ж, як у попередніх контрактах. Приклад твердої оферти наведений нижче.

#### Тверда оферта

*Пропонуємо твердою відповіддю протягом п'яти днів 300 метричних тонн біхромату натрію, вмістом 75% хром о три, упаковкою в металевих барабанах ємністю 200 кг, за ціною \_\_\_ ам.доларів за метричну тонну нетто СІФ Гамбург, включаючи упаковку, платежем готівкою за безвідкличним підтвердженням подільним акредитивом, який відкривається протягом 10 днів після отримання телекса про готовність товару до відвантаження, з терміном поставки протягом \_\_\_ кварталу \_\_\_\_\_ р. Інші умови відповідно Контракту N.*

*Підпис експортера.*

Якщо покупець згоден з усіма умовами офери він посилає продавцю офіційне **письмове підтвердження** (поштою чи телеграфом), яке містить **безумовний акцепт (acceptance)**, тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої офери продавця. Це може бути **гарантійний лист (letter of guarantee)** із зазначенням повних та точних реквізитів, а іноді – з додатком **банківської гарантії (bank guarantee) або документів, що підтверджують передоплату**, наприклад платіжного доручення. Оферта та акцепт мають співпадати за усіма найважливішими ознаками. Проте є випадки, коли вони не співпадають.

Потім імпортер направляє **підписаний ним контракт**, складений на підставі попереднього контракту та/або чинної пропозиції. **Часто новий договір укладається у вигляді доповнення до попереднього контракту.**

**Якщо імпортер не згоден з умовами пропозиції** (однією або декількома) експортера, він повідомляє про це свого контрагента телефоном або телексом та надсилає йому відповідь на пропозицію або **контроферту (counter offer)** з зазначенням своїх умов та строку для відповіді.

У випадку, коли додаткові або відмінні умови імпортера **не змінюють суттєво умов пропозиції експортера**, відповідь імпортера вважається **акцептом**, якщо тільки оферент без необґрунтованої затримки не буде заперечувати проти цих розбіжностей. Якщо він цього не зробить, то умовами договору вважатимуться умови офери експортера із змінами, які містяться у відповіді (акцепті) імпортера. **Суттєво змінюючими пропозицію експортера вважаються зміни або доповнення до таких умов: ціна, кількість, якість, місце та строк поставки, обсяг відповідальності сторін, порядок розгляду суперечок.**

При згоді з умовами контрофери експортер (оферент) акцептує контроферту, повідомляє про це покупця та надсилає йому **підписаний екземпляр контракту.**

**Якщо продавець не згоден з умовами контрофери**, він або вважає себе вільним від своїх зобов'язань по оферті, про що письмово повідомляє покупця, або посилає йому нову оферту з урахуванням запропонованих покупцем умов чи на нових умовах, відмінних від запропонованих покупцем у його контроферті.

Якщо продавець зацікавлений в укладанні угоди, погодження умов шляхом обміну офертою та контрофертою продовжується доти, доки не буде досягнута повна домовленість по всіх умовах.

Неотримання відповіді від покупця протягом встановленого у оферті строку рівнозначно відмові покупця від укладання угоди на запропонованих умовах та звільняє продавця від зробленої ним пропозиції.

У всіх випадках, коли контрагентам не вдається дійти згоди в межах строку дії твердої офери, погодження умов переходить у **фазу їх уторгування**, але експортер вже не зв'язаний твердим зобов'язанням продати товар на запропонованих умовах і може вести переговори з іншими покупцями. Дуже часто, перш ніж надіслати тверду оферту покупцю, продавець узгоджує заздалегідь окремі умови майбутньої угоди.

**Тверда оферта може бути "першою офертою"**, якщо покупцем є фірма, яка має "право першої руки", тобто переважне право закупки або збуту на певному ринку. У такому разі експортер зобов'язаний вислати оферту на продаж кожної нової партії товару на певних умовах лише даному покупцю, і лише у разі його відмови купити товар на запропонованих умовах продавець може зробити пропозицію іншим покупцям на тих самих умовах. У разі зміни умов продавець зобов'язаний вислати нову пропозицію, тобто "першу оферту", знов покупцю з "**правом першої руки**".

**Вільні (free offer)**, або **прості, пропозиції** звичайно робляться одночасно на одну і ту ж партію товару декільком нетрадиційним контрагентам. Вільні оферти **не зв'язують оферента своєю пропозицією**. Приклад вільної оферти наведений нижче.

*Вільна оферта*

*Пропонуємо без зобов'язань \_\_\_\_\_ метричних тонн біхромату натрію, вмістом 75% хром о три, упаковкою з поліетиленовою прокладкою ємністю 100 кг, за ціною \_\_ фунтів стерлінгів за метричну тонну СІФ Лондон, включаючи упаковку, платежем по інкасо, з терміном постачання протягом \_\_\_\_\_ кварталу \_\_\_\_\_ р. Інші умови згідно з умовами Контракту №.*

*Підпис експортера.*

Згода покупця з умовами такої оферти підтверджується **твердою контрoferтою**, де викладаються додаткові умови покупця. Якщо продавець акцептує контрoferту та письмово повідомляє про це покупця, угода вважається укладеною, і сторони зобов'язані виконувати всі умови, викладені у контрoferті.

Доки договір не укладений, пропозиція може бути відкликана продавцем у тому випадку, якщо повідомлення про відклик було отримано адресатом пропозиції (тобто покупцем) до відправлення ним акцепту, тобто своєї письмової згоди з умовами оферти. **За правилами ст. 16 Віденської Конвенції – відізвати можна лише ту оферту, яка отримана адресатом.** Винятки становлять два випадки:

- 1) коли у пропозиції вказано, що вона є **безвідкличною (irrevocable)** шляхом встановлення визначеного строку для акцепту або іншим чином;
- 2) коли для адресата (покупця) було б розумніше розглядати пропозицію як безвідкличну, і він діяв відповідно.

Якщо підтвердження акцепту надіслано з запізненням, то акцепт може зберігати свою силу, якщо це влаштує продавця і він письмово повідомить про це покупця.

Як правило, продавець акцептує контрoferту того покупця, котрий надіслав її першим або на свій вибір. Покупець не має права висувати які-небудь претензії продавцю, у разі якщо продавець укладає угоду не з ним, а з іншим контрагентом.

Вільна оферта менш зручна покупцю, тому що не дає йому впевненості у тому, що, пославши контрoferту, він стане власником товару, а час для вигідної закупки товару в іншому місці може бути втрачений.

**У США, Великобританії, Японії, Швейцарії акцент набуває чинності з моменту відсилання письмового акцепту; у Франції, Німеччині, Італії, Австрії – у момент отримання оферентом акцепту.** Згода з офертою може бути виявлена покупцем шляхом здійснення **конклюдентних дій**, якщо це передбачено офертою, або застосовується сторонами через практику їх взаємовідносин, або впливає із торгового звичаю. До конклюдентних дій можуть бути віднесені, наприклад, відправка товару або оплата ціни. Акцепт у цих випадках набуває чинності у момент здійснення такої дії за умови, що вона сталася в межах строку дії оферти.

**Захисна оферта** не має на меті фактичного продажу товару, а використовується **для негласного розподілу ринку між членами монополістичного об'єднання**. Якщо член такого об'єднання одержить запит про висилання йому оферти від покупця, який здійснює свою діяльність на території, яка закріплена за іншим членом цього об'єднання, то він надішле йому **оферту з практично неприйнятними умовами** (завищені ціни, тривалі строки поставки).

**Правила укладання угод за допомогою оферт регулюються Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу (1980 р.).**

### 2.1.2.2. *Замовлення*

*Другим способом*, за допомогою якого експортери встановлюють контакти з потенційними покупцями, є *вивчення умов замовлення, отриманого від покупця*, та або підтвердження його і прийняття до виконання, або відхилення – можливо, навіть без пояснення причин. У даному разі ініціює угоду покупець.

**Замовлення** – це комерційний документ, який містить прохання покупця відвантажити йому на певних умовах товар. У ньому детально зазначаються усі необхідні умови для виготовлення або підготовки товару, усі суттєві елементи, необхідні для укладення зовнішньоторгової угоди.

Як правило, замовлення надсилаються покупцями, що попередньо ознайомились з умовами поставок експортера в результаті особистих розмов з представниками експортера або попередніх переговорів, листування чи закупівель. Видача замовлень практикується постійним контрагентам, з якими умови контрактів не змінюються з року в рік, а тому у замовленні можуть бути зазначені тільки назва товару, його кількість, строк поставки, інколи – деякі специфічні умови, характерні для даного конкретного замовлення, наприклад, місце здачі товару. Все решта може регламентуватися **загальними умовами**, укладеними між контрагентами, або умовами попереднього замовлення чи контракту (із зазначенням його номера та дати). **Замовлення може мати додаток – специфікацію з уточненням умов поставки:** інструкції з пакування та маркування товарів, інформацію щодо поставки і розподілу документів. При необхідності замовник зазначає кількість і розміри часткових поставок та їх умови, наприклад, назву фірми-експедитора, адресу, номер телефону та телефаксу, засіб транспорту, назву перевізника. Замовник розробляє нормалізоване та просте експедиційне маркірування, яке дозволяє скоротити витрати та час, необхідний для оформлення документів, здійснення обліку та контролю вантажу, забезпечення його збереження.

При згоді експортера з умовами замовлення та специфікацією він підтверджує замовлення, і угода вважається укладеною.

**Підтвердження замовлення** – це комерційний документ, який являє собою **повідомлення експортера** про прийняття умов замовлення без застережень.

Нижче наведені приклади підтверджень.

*“Підтверджуємо одержання Вашого замовлення №\_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ на поставку двох гідроагрегатів \_\_\_\_\_ та п'яти штук високовольтного обладнання \_\_\_\_\_ для перетворення електроенергії і приймаємо його до виконання. Ваше замовлення буде виконано нами з усією ретельністю і у договірні строки”.*

*“Підтверджуємо одержання Вашого замовлення на поставку двох гідроагрегатів \_\_\_\_\_ та п'яти штук високовольтного обладнання \_\_\_\_\_ для перетворення електроенергії і приймаємо його до виконання”.*

**Основними перевагами** укладання угод шляхом видачі замовлень є оперативність, оскільки замовлення можуть передаватись телеграфом, телетайпом, а також економічність за рахунок скорочення листування, витрат на поїздки для особистих переговорів.

На основі розміщення замовлень виконуються також поставки складного, унікального обладнання, літаків, суден, де покупець-імпортер бере на себе шляхом



видачі авансу часткове фінансування поставки, особливо у тих випадках, коли розробляється та впроваджується у виробництво нова продукція. Зазвичай імпортер має бланки замовлень, які сполучаються та уніфікуються з контрактом купівлі-продажу, що дає можливість експортеру та імпортеру використання єдиної системи друкування.

### 2.1.2.3. Запит

**Третій спосіб** встановлення контактів з потенційним покупцем передбачає **дії продавця у відповідь на запит покупця**, тобто у даному випадку, як і в попередньому, ініціатива вступу у відносини виходить від покупця, зацікавленого у купівлі яких-небудь товарів у обраного ним можливого контрагента. Покупець направляє на адресу продавця **запит** – звернення до продавця з проханням вислати йому оферту. У запиті звичайно вказуються такі дані: точна назва товару, якість, сорт, кількість, бажаний термін поставки; при запиті пропозицій на машини та обладнання вказуються необхідні дані про їх виготовлення або бажані орієнтовні техніко-економічні параметри (потужність, продуктивність, кількість обертів, швидкість, витрати палива, електроенергії, вага, габарити). **Ціна, як правило, не вказується, а обумовлюється лише спосіб фіксації ціни, бажаний для покупця**, наприклад, ДАФ Чоп. Крім того, у запиті пропонується подати докладну інформацію про умови платежу та строк поставки, про те, які додаткові послуги будуть надані йому експортером. У запиті може бути зазначено, до якої дати покупець буде чекати оферту від продавця.

#### Запит

*Просимо запропонувати 1000 тонн каустичної соди твердої в лусочках, звичайної якості, упаковкою в металевих барабанах ємкістю 150 кг, з поставкою в листопаді-грудні \_\_\_\_\_ р., на умовах СІФ Новоросійськ. Нас влаштує оплата по акредитуву.*

*Підпис імпортера.*

Звичайно **запити надсилаються не одній, а декільком фірмам однієї чи декількох країн з метою одержання декількох конкурентних пропозицій**, з яких, в результаті аналізу, вибирають найвигіднішу. Процес підтвердження згоди на запит (який може бути твердий) та укладання контракту аналогічний розглянутому вище, коли ініціатором був експортер.

### 2.1.2.4. Комерційні листи

Експортер може вивчити за відповідними джерелами інформації споживачів своєї продукції і направити їм **комерційні листи з пропозицією провести переговори з приводу можливої угоди, а також направити проформу свого контракту з загальними умовами поставки**. Це ще один спосіб встановлення контакту з можливим контрагентом, коли ініціатором є експортер.

### 2.1.2.5. Участь у ярмарках та виставках

Досить поширеним способом встановлення контактів є **участь у торгово-промислових ярмарках та виставках**, метою якої є не тільки демонстрація своїх досягнень, а й укладення комерційних контрактів. У цьому випадку **угоди можуть бути двох видів:**

1) угоди по виставлених зразках (моделях, кресленнях, каталогах) з наступною поставкою товару;

2) продаж самих експонатів (машин, обладнання, предметів широкого вжитку тощо).

При укладенні таких угод зазвичай обумовлюється, що покупець забирає придбаний товар після закриття виставки або ярмарку. Ці угоди укладаються зазвичай **на умові франко-ярмарок**. В окремих випадках продавець (експонент) може взяти на себе доставку товару покупцю. При укладенні таких угод встановлюється, яка з країн має оплатити мито, якщо товар не реекспортується з даної країни.

В залежності від загальних правил, встановлених на певній виставці чи ярмарку, або від міждержавних угод **експоненти можуть завезти на територію виставки чи ярмарку та продати певну кількість товарів у межах встановлених контингентів**. Розмір цих контингентів також встановлюється в сумі, яка дозволяє експоненту покрити всі його витрати у місцевій валюті на оплату зайнятої під стенди площі, з транспортування, з перебування на виставці чи ярмарку його представників.

### **2.1.2.6. Рекламна кампанія**

Продавець-експортер може **організувати та провести рекламну кампанію** на ринку країни імпортера. **Рекламна кампанія** – це здійснення комплексу рекламних заходів, склад та зміст яких визначається на стадії дослідження кон'юнктури ринку. **До таких заходів належать:**

- видання та доведення друкованої реклами до потенційних покупців, зокрема пряму поштовою розсилку та інші методи;
- публікація реклами у періодичній та спеціальній пресі;
- проведення реклами через кіно, радіо, телебачення;
- участь у виставках, ярмарках, салонах тощо;
- проведення рекламних конференцій;
- вручення сувенірів та пам'ятних подарунків;
- спонсорство різноманітних змагань, ділових конференцій, культурних проєктів тощо.

На цьому етапі важливо правильно вибрати методи здійснення рекламної кампанії. **Якщо контрагенти** (експортери та імпортери) **знають один одного, здійснюють обмін товарами протягом тривалого часу**, то доцільно рекламувати не тільки свій товар, а й своє підприємство як виробника високоякісної продукції, технічний рівень якого постійно зростає, а продукція – оновлюється. Рекламна кампанія у такому разі має носити цільовий характер, бути спрямованою на конкретних, відомих потенційних контрагентів.

**Якщо контрагенти мали нерегулярні зв'язки у минулому**, то при проведенні рекламної роботи слід показати старим споживачам сучасні технічні та організаційні досягнення своєї фірми, її розвиток, надійність її фінансового стану, набутий досвід виконання великих замовлень для відомих на світовому ринку покупців. Для здійснення цього бажаним контрагентам направляється інформація про нову продукцію, а також пропозиції про відновлення комерційних зв'язків.

**Якщо експортери та імпортери знають про існування контрагентів, проте не мали з ними ніяких зв'язків**, то найефективнішою буде реклама загального профілю виробництва, його технічного рівня, науково-дослідної бази, високоякісної продукції, надійності фінансового стану, досвіду роботи з відомими контрагентами.

*Якщо контрагенти не знають один одного*, то проводиться маркетингове дослідження ринку з метою визначення обсягів, форм та засобів конкретної рекламної кампанії.

Експортери здійснюють рекламну кампанію з тим, щоб заохотити імпортерів установити зв'язки саме з ними, а не з їх конкурентами.

Імпортери проводять рекламні кампанії, щоб репрезентувати себе у ділових колах як значних покупців з надійним фінансовим станом. Це дозволяє загострити конкуренцію між потенційними постачальниками і виявити найпривабливіших з них.

### **2.1.2.7. Інші способи встановлення контактів з контрагентом**

Покупець-імпортер може *відгукнутись на оголошення або інший вид реклами продавця* шляхом направлення йому запиту на оферту або комерційного листа з уточнюючими запитаннями, які пропонує включити в оферту, а також з зазначенням строку, до якого він зацікавлений одержати товар.

Якщо покупець був ознайомлений з прейскурантом експортера та цінами на його продукцію, він може запитати згоди експортера на надання знижки з ціни і навіть запропонувати свій вид та розмір знижки. Покупці слаборозвинених країн широко використовують систему знижок при підготовці імпортерських контрактів, особливо на поставку машин та обладнання через торги.

**Встановлення ділового контакту з партнером супроводжується оформленням цілої низки згаданих вище документів:** пропозиція (оферта), акцепт, контракт, замовлення та підтвердження замовлення, запит, рахунок-проформа – *та деяких інших:*

- **замовлення на інструкції з поставки** – документ, що видається постачальником з проханням до покупця повідомити інструкції відносно умов поставки замовлених товарів;

- **тендер** – пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає конкретним вимогам замовника, викладеним у його технічних вимогах, та підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у ньому робіт і містить запропоновану ціну або вартість робіт;

- **лист про наміри** – документ, за допомогою якого покупець інформує продавця про прийняття у принципі пропозиції та намір почати переговори щодо укладення контракту;

- **тендерна документація** – визначає вимоги замовника відносно змісту очікуваних пропозицій на торгах і містить тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, техніко-економічну документацію, перерахування видів та обсягів робіт тощо. **Тендерні умови** містять конкретні вимоги замовника до учасника торгів: назва та кількість товару, його техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови. **Проформа тендера** – формуляр, який має бути заповнений та підписаний оферентом, якщо він згоден узяти на себе зобов'язання з виконання робіт відповідно до загальних і спеціальних умов тендерної документації.

### **2.1.3. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортерських цін**

Після того як контрагенти вибрали який-небудь спосіб укладення зовнішньоторгового контракту і здійснили усі передбачені цим способом кроки, вони переходять до *третьої стадії першого етапу*, яка передбачає передусім *проробку запитів та пропозицій* з такими цілями:

- визначити найкращого партнера по майбутній угоді;
- визначити оптимальний рівень ціни експортного/імпортного товару.

Причому **експортери повинні** проявити максимум оперативності та чіткості у роботі, щоб не випускати із своїх рук ініціативи і вести справу до укладення контракту. **Імпортери** можуть дозволити собі певну затримку у відповідях, щоб не показати надто великої зацікавленості у роботі з конкретним продавцем, яка може стати причиною ускладнень в уторгуванні комерційних умов контракту.

На цьому етапі постачальник може звернутися до майбутнього покупця з проханням дати імена та адреси його фінансових гарантів і відомих поручителів, якщо перед тим у майбутніх контрагентів не було контактів. У такому разі замовнику необхідно послатися на партнерів, які працюють у тій самій галузі (**комерційна відсилка**), та на фінансистів (**відсилка банківська**) з метою переконати постачальника у платоспроможності партнера. Для перевірки платоспроможності майбутнього покупця продавець може звернутись із письмовим запитом про його фінансовий стан та платоспроможність до:

- фірм, що рекомендують покупця;
- свого уповноваженого банку. Банк надає конфіденційну інформацію про фінансовий стан свого клієнта тільки на запит від уповноваженого банку експортера або імпортера;
- спеціалізованих фірм з перевірки платоспроможності, які за винагороду надають накопичену ними інформацію про фінансовий стан потенційного клієнта.

**Основним способом визначення експортних/імпортних цін** на готову продукцію масового виробництва є використання **конкурентних матеріалів**, якими можуть бути такі:

- 1) преїскуранти провідних фірм-постачальників;
- 2) комерційні пропозиції фірм-постачальників;
- 3) раніше укладені зовнішньоторгові контракти.

**Для визначення оптимального рівня ціни конкурентних матеріалів мають бути зведені до бази**, яка при експорті являє собою характеристики та плановані умови поставок товару, що продається, а при імпорті – характеристики та умови поставок, які містяться у найбільш привабливій комерційній пропозиції продавців.

**Зведення** – це внесення поправок у ціни конкурентних матеріалів, які враховують їх відмінність від бази. Кількість поправок залежить від складності товарів та ступеня відмінності у базисних умовах поставок. Частина поправок може бути отримана в результаті підрахунку, але більшість носить експертний характер, тобто оцінюється на базі комерційного досвіду. Часто до визначення розміру поправок залучаються технічні працівники.

Нижче **на прикладі конкретної ситуації** показано складання **конкурентного листа**, в якому представлені найбільш поширені у комерційній практиці **етапи зведення (внесення комерційних поправок)** до цін конкурентних матеріалів та довідкової ціни з урахуванням умов майбутніх експортних/імпортних контрактів.

**Конкурентний лист** – внутрішній документ підприємства, що містить комерційні і технічні відомості про товар із одержаних від фірм пропозицій, і служить для порівняння їх основних показників та визначення орієнтовного рівня експортної/імпортної ціни.

### 2.1.3.1. Приклад конкретної ситуації “Складання конкурентного листа”

#### I. Вихідна інформація

Пропонується у 2002 р. експорт з України за кордон 100 одиниць 1,5-тонних електронавантажувачів ЕН-200 на умовах “FOB порт Одеса” (“DAF місто Чоп”), оплата – готівкою, валюта ціни – USD.

Цінова політика експортера – “орієнтація на конкурентів”, і тому як база для порівняння відібрані такі конкурентні матеріали (джерела інформації) на аналогічні вибори:

- **ЗТК**, укладений 10.05.1999 р. (зі строком поставки у 2000 р.) англійською фірмою “Карлен енд Ко” з фірмою-покупцем “Крамер ГмбХ” (Німеччина) на продаж на умовах “FOB порт Дувр” 10 електронавантажувачів SMT-250 за ціною 3100 GBP. Платіж – готівка, інкасо;

- **пропозиція** німецької компанії “Крупп АГ”, отримана іншою українською фірмою “Техноімпорт” 5.06.2000 р. на продаж 100 електронавантажувачів DR-80K на умовах “DAF кордон Німеччини” з поставкою у 2001 р. Ціна пропозиції – 13750 DEM. Платіж: аванс – 10% (2001 р.), інкасо – 50% (2002 р.), розстрочка – 40% на 5 років при 5% вартості кредиту (2002 р.);

- **прейскурант** японської фірми “КСМ” від 1.11.2001 р., в якому наведені дані про продаж на умовах “EXW склад продавця у Токіо” електронавантажувача SK-551 за ціною 2 300 000 JPY. Платіж – готівка, акредитив. Поставка у 2002 р.

#### II. Введення поправок на комерційні умови.

##### 1. Зведення цін до єдиної валюти (С<sub>1</sub>).

Усі ціни конкурентних матеріалів перераховуються у валюту ціни майбутнього контракту (у прикладі – це USD) за курсом кожної конкретної валюти до USD на дату конкурентного або довідкового матеріалу. **Для комерційної пропозиції** це може бути дата пропозиції, яка пролонгована на зазначений у ній термін поставки товару; **для контракту**, який не передбачає змінних цін, – дата поставки, а для такого, що передбачає змінні ціни, – дата підписання; **для прейскурантів** – це кінцева дата дії самого прейскуранта, яка зазначена на ньому або супроводжувальному листі. Якщо відомо, що з дати конкурентного або довідкового матеріалу курс валюти до USD змінився на незначну величину, то для перерахунку можна брати будь-який відомий курс, який є найближчим до дати конкурентного матеріалу.

##### 2. Зведення цін за строками угоди (С<sub>н</sub>).

Ціни конкурентних та довідкових матеріалів, перераховані у валюту ціни майбутньої угоди, зводять до терміну передбачуваної угоди із врахуванням можливих змін цін (під впливом подорожчання товарів, світової інфляції тощо) у періоди, які пройшли з дати конкурентного або довідкового матеріалу, до планованої дати підписання майбутнього контракту. Для цього використовують **індексні ряди цін** на відповідний вид товару, які офіційно публікуються у національних довідниках країн конкурентних матеріалів або у довідниках ООН.

**Індексний ряд для кожного виду товару** – це табличний ряд, який складається на кожні десять років. При цьому ціна товару у перший рік десятиріччя приймається за 100 одиниць і кожного наступного року змінюється пропорційно зростанню або зниженню цін на цей товар. У таблиці 2.2 наведений умовний приклад двох індексних рядів на електронавантажувачі за 1990 – 2000 рр. та 2000 – 2010 рр.

Роки	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Індекси	100	103	108	113	118	126	133	138	141	146	150

Роки	2000	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Індекси	100	104	109							

На 2002 рік індекси цін прогноуються із врахуванням цих індексів за останній рік (тобто з 2000 р. на 2001 р.).

**Зведення цін за строками** здійснюється за простою формулою ковзання:

$$C_{nl} = C_t \frac{J_{nl}}{J_t}; \quad (2.8)$$

де  $C_{nl}$  – ціна на планований рік укладення контракту (у прикладі 2002 р.);

$C_t$  – ціна конкурентного матеріалу у рік  $t$  у єдиній валюті;

$J_{nl}$  – індекс ціни року укладення контракту;

$J_t$  – індекс ціни року конкурентного матеріалу.

Якщо не вдається знайти індекси цін з 2000 р., то можна на періоди до 5 попередніх років для промислового обладнання та складної побутової техніки використовувати підвищення цін на 3–5 % на рік, для товарів народного споживання – на 2,5–3 % на рік.

Для контракту по SMT-250 використані індекси цін виробників у Великобританії (джерело «Monthly Digest of Statistic», 2000=100, позиція «Електрокари»). Для DR-80K індекси цін Німеччини (джерело: «Preise rie 8»; 2000=100, позиція «Підйомно-транспортне обладнання»).

**Далі поправки здійснюються до зведених цін.**

### 3. Зведення цін по базисних умовах поставки (поправка к.).

Зведення до базису поставки здійснюється врахуванням різниці затрат **на фрахт та страхування вантажу** за передбачуваною угодою та конкурентними матеріалами. Вартість фрахту і страхування при поставках машин та обладнання між портами Європи та Північної Америки у середньому становить 5–10 %, між Європою та Південною Америкою – 8–15 %. У будь-якому разі цю різницю повинен підрахувати транспортний відділ на базі поточних фрахтових ставок із врахуванням специфіки вантажу.

Вартість фрахту та страхування такого товару, як електронавантажувачі, становить: 1) між портами України та Західної Європи, Близького Сходу, Північної Африки – 3–5 %; 2) між портами України та Америки, Японії, Індії, Південно-Східної Азії – 6–8 %; 3) територією України – 2 %.

Хоча ціни на умовах FOB та DAF можуть не співпадати, для спрощення розрахунку у прикладі вони приймаються однаковими.

Ціна “EXW склад продавця” збільшується на 5 % – на вартість пакування, маркування та транспортування до кордону (порту) країни продавця (у прикладі – Японії).

### 4. Зведення цін по кредитних умовах (умовах платежу готівкою) (поправка к.).

У методіку зведення цін по кредитних умовах закладений принцип визначення цін конкурентних та довідкових матеріалів, якщо б їх угоди передбачали **платіж готівкою**. Ціна конкурентного матеріалу зменшується на вартість наданого кредиту.

У даному прикладі поправка на умовах платежу за DR – 80K розраховується за формулою визначення *коефіцієнта кредитного впливу* ( $\kappa_{кр}$ ):

$$K_2 = K_{кр} = \sum_{i=1}^n d_i(1+b)^{n_i} + R(1+b)^{n_k} \left[ \frac{r}{b} + \left( 1 - \frac{r}{b} \cdot c \right) \right] = d_{ab}(1+0,1)^{n_{ab}} + d_{in}(1+0,1)^{n_{in}} + 0,4(1+0,1)^{n_k} \times \\ \times \left[ \frac{0,05}{0,1} + \left( 1 - \frac{0,05}{0,1} \cdot 0,758 \right) \right] = 0,1 \cdot (1+0,1)^1 + 0,5 \cdot (1+0,1)^0 + 0,4(1+0,1)^0 [0,5 + (1 - 0,5 \cdot 0,758)] = \\ = 0,1 \cdot 1,1 + 0,5 \cdot 1 + 0,4 \cdot 1 \cdot 1,121 = 1,058; \text{ (2.9)}$$

де  $d_i$  – окремі (i-ті) некредитні платежі за товар у ціні;

$d_{ab}=0,1$  – частка авансу;

$d_{in}$  – частка інкасо;

$n_i$  – різниця у роках між роком зведення ціни та роком чергового i-го платежу;

$n_{ab}=1$  – різниця у роках між роком платежу авансу (2001) та роком зведення (2002);

$n_{in}=0$  – те ж саме для платежу інкасо;

$R=0,4$  – частка кредитованої частини платежу;

$n_k=0$  – пільговий термін відтермінування початку погашення кредиту від дати завершення поставки товару у роках;

$b=0,1$  – банківський відсоток, спрогнозований на період кредиту за майбутнім контрактом, або який діяв під час кредиту, наданого конкурентами;

$r=0,05$  – вартість кредиту (річний відсоток за наданий товарний кредит);

$c=0,758$  – береться із таблиці 2.3., у якій “с” розраховано для різних сполучень значень банківського відсотка ( $b=10\%$ ) та термінів надання кредиту ( $t_{кр}=5$  років)

Таблиця 2.3

b, %	Термін кредиту ( $t_{кр}$ ), роки							
	3	4	5	6	7	8	9	10
6	0,891	0,866	0,842	0,820	0,797	0,776	0,754	0,736
7	0,875	0,847	0,820	0,749	0,770	0,746	0,724	0,702
8	0,859	0,828	0,799	0,770	0,744	0,718	0,694	0,671
9	0,844	0,810	0,778	0,748	0,719	0,692	0,666	0,642
10	0,829	0,792	<b>0,758</b>	0,726	0,695	0,667	0,640	0,614
12	0,801	0,759	0,721	0,685	0,652	0,621	0,592	0,565
15	0,761	0,714	0,670	0,631	0,594	0,561	0,530	0,502

### 5. Зведення по кількості (поправка $\kappa_3$ ).

Це зведення враховує обсяг проданого чи закупленого товару порівняно із планованими умовами майбутньої угоди. При цьому до уваги беруться *два фактори*:

1) Враховується зниження або зріст витрат виробництва з боку продавця при збільшенні або зменшенні кількості товару, що поставляється (ефект масштабу). При торгівлі продукцією, що випускається серійно, різниця у витратах виробництва незначна і її можна не враховувати, а знижка на великий обсяг замовлення залежить від виду товару і може досягати 10%. При торгівлі продукцією індивідуального виробництва різниця у витратах виробництва на одиницю продукції буде значною і знижка може становити 20–30%.

2) Комерційна зацікавленість продавця у збільшенні обсягу продажу, яка виявляється у його готовності надати знижку з ціни. Наприклад, комерційні знижки для електродвигунів становлять: при замовленні більше 100 одиниць – 1 %, більше 500

– 5%, більше 1000 – 10%. У даному прикладі знижка у прейскуранті на SK-551 становить 5% – на 10 одиниць, 15% на 100 одиниць. Оскільки знижка на кількість по SMT-250 невідома, то умовою приймається, що вона така ж, як у прейскуранті на SK-551.

З ціни SMT-250 та SK-551 через обмежений обсяг замовлення (10 та 1 одиниця відповідно) знято по першому та другому факторам:

- 1) SMT-250 – 1% та 5% відповідно;
- 2) SK-551 – 2% та 15% відповідно.

### **6. Зведення ціни на уторгування (поправка к<sub>2</sub>).**

Продавець практично ніколи не вказує у пропозиції мінімальну ціну, по якій він згоден укласти контракт, а *завищує її на можливе уторгування у середньому на 10%*. Якщо відомо, що товар продавався конкурентом через посередника, то його ціна також зменшується на 3–5% на виплату винагороди посереднику. Якщо джерелом інформації є контракт, то уторгування вже здійснено і ціна залишається без змін. **Знижка з прейскурантної ціни** може становити від **3% до 50% і вище**. У даному прикладі для SMT-250 знижка дорівнює нулю, оскільки джерелом інформації є контракт. Для DR-80K знижка прийнята у розмірі 10%, виходячи із практики зовнішньоторгових фірм, оскільки дані по фактичних розмірах знижок, які надаються цією фірмою, відсутні.

Для SK-551 знижка з прейскурантної ціни, за повідомленнями фірми КСМ, дорівнює 50%.

### **7. Зведення ціни на технічні гарантії (поправка к<sub>3</sub>).**

У міжнародній практиці на машини, обладнання та побутові прилади тривалого користування надається **гарантія 12–15 місяців з дати поставки або 6 місяців з моменту початку експлуатації**. Будь-яке збільшення строку гарантії – це **додаткові витрати для постачальника**, розмір яких він визначає в залежності від виду товару.

У даному прикладі DR-80K має більш тривалий строк гарантії порівняно із ЕН-200, що має бути враховано у ціні, ця ціна повинна бути зменшена на розраховані комерсантом додаткові затрати по гарантії, які дорівнюють 6%, а ціна SK-551 через коротку гарантію має бути збільшена на 8%.

### **8. Ціна, зведена за комерційними умовами (С<sub>к</sub>).**

Ця ціна дорівнює ціні, зведеній за строком поставки ( $C_{пл}$ ), помноженій на добуток усіх попередніх поправок ( $K_1 \cdot K_2$ )

### **III. Введення поправок на технічні характеристики**

Це зведення повинно зменшувати ціну товару по конкурентному або довідковому матеріалу, зведену за комерційними умовами, на оцінену величину його технічних переваг порівняно з характеристиками товару, який буде об'єктом майбутнього контракту, та збільшувати ці ціни – при технічних перевагах товару, який буде закуповуватись чи продаватись за майбутнім контрактом.

Величини поправок розраховуються комерсантами, технічними спеціалістами та товарознавцями з урахуванням відмінностей у потужності, надійності, продуктивності, екологічності, енергоспоживанні, дизайні та інших показниках – для машин та обладнання. Для сировинних товарів враховуються відмінності у вмісті корисних компонентів, ступені очищення тощо.



**1. Зведення ціни на комплектацію ( $C_{кв}$ ).**

Машини та обладнання можуть мати відмінності у комплектації, тому конкурентні та довідкові ціни повинні бути зменшені або збільшені на ціну комплектних матеріалів. Об'єктом майбутньої угоди у даному прикладі є ЕН-200, який поставляється без зарядного пристрою та акумуляторної батареї. У конкурентних та довідкових матеріалах передбачена поставка електронавантажувачів у комплекті разом із зарядним пристроєм та акумуляторною батареєю, тому ціни їх повинні бути зменшені на вартість цих комплектуючих. Поправки розраховуються з урахуванням часток вартостей зарядного пристрою та батареї у ціні комплектного електронавантажувача за контрактом фірми "Карлен енд Ко" – SMT-250 – відповідно 9,3% та 6,2%.

**2. Зведення ціни на комплекс технічних показників ( $K_p$ ).**

Зміст поправок на порівняння технічних характеристик залежить від виду товару: **для сировинних товарів** вводять поправки на вміст корисних компонентів, ступінь очищення тощо; **для машин та обладнання** – на потужність, енергоспоживання, продуктивність, дизайн та інші показники, які найповніше характеризують споживчі властивості товарів.

У даному прикладі поправки на комплекс технічних показників (підйомність, висота підйому, тип, максимальна швидкість підйому, тип управління, радіус повороту) визначені за інформаційними матеріалами провідних фірм-виробників електронавантажувачів. Параметри електронавантажувачів із конкурентних матеріалів порівнюються із параметрами навантажувача, який є зразком, і розраховується **часткова відмінність ( $P_i$ )** за формулою:

$$P_i = \frac{n_{вз(i)} - n_{пор(i)}}{n_{вз(i)}} \quad (2.10)$$

де  $n_{вз(i)}$  –  $i$ -й параметр зразкового навантажувача;  
 $n_{пор(i)}$  –  $i$ -й параметр порівняльного навантажувача;

Величина поправки ( $K_i$ ) розраховується за формулою:

$$K_i = 1 + P_i \quad (2.11)$$

Сумарні поправки за техніко-економічними показниками ( $K_p$ ) дорівнюють добутку поправок по усіх  $i$ -х параметрах.

**IV. Повне зведення ціни за комерційними умовами та технічними характеристиками ( $C_{за}$ )**

Для повного зведення ціни товару кожного конкурента ціну зі знижками, яка враховує комерційні умови та комплектацію кожного конкурента ( $C_{кв}$ ), множать на величину сумарних поправок за техніко-економічними показниками ( $K_p$ ).

**V. Вибір та зведення ціни**

Ціни майбутніх експортних та імпорتنих угод формуються на основі остаточних зведених цін конкурентів.

*Для експортних операцій* оптимальним рівнем ціни на ринках з відносно невеликою конкуренцією прийнято вважати середнє значення із зведених цін конкурентів. При підготовці пропозиції на міжнародні торги слід орієнтуватись на мінімальну із цін конкурентів та додатково зменшувати її на 3–5%, як необхідну, але недостатню умову для отримання замовлення. Експортна ціна при виході на ринок з товаром, який ще не має репутації, не відрізняється якістю і відносно якого не завжди дотримуються строки поставки, на практиці часто встановлюється коригуванням мінімальної ціни з конкурентних матеріалів у бік її зниження. Для ринків з відносно високою конкуренцією використовують мінімальну із зведених цін конкурентів. При визначенні ціни *на імпорتنі товари* оптимальним вважається найнижча із наведених цін конкурентів.

Розраховані ціни на умовах FOB (DAF) можуть бути застосовані для поставок в окремі країни або закупок із окремих країн. Якщо товари будуть поставлятись на умовах CIF, DES, DEQ, CIP, DDU, DDP, то ціни повинні бути збільшені на вартість транспортування та страхування, але на величину не вище, ніж коштує транспорт та страхування товару від покупця до найближчого до нього Вашого конкурента. Інакше пропозиції можуть виявитись неконкурентоспроможними.

У нашому прикладі вибрана та затверджена ціна, розрахована як середнє значення із зведених цін конкурентів – 4055 USD.

Визначений таким способом рівень ціни має *оціночний характер*. *Остаточна ціна встановлюється у процесі переговорів методом уторгування*, який полягає у тому, що контрагенти взаємно враховують аргументи відносно рівня ціни і вносять у нього відповідні зміни. Розуміючи невідворотність уторгування цін, а також відносну точність розрахунку зведеної ціни, експортери називають у своїх офертах (пропозиціях) та на початку переговорів завищені (порівняно із розрахованими) ціни, а імпортери, навпаки, – занижені. Коли взаємні об'єктивні аргументи вичерпані, *різницю, що залишилась, сторони ділять навпіл*.

#### ***VI. Складання конкурентного листа***

Усі поетапно зведені дані та поправочні коефіцієнти вносять у конкурентний лист, який подають на затвердження *генеральному директору або його заступнику*. Приклад конкурентного листа наведений у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Ціна на умовах FOB порт Одеса

(або DAF місто Чоп)

при розрахунках готівкою

становить 4055 дол. США

генеральний директор АТ "ХЗУ"

(підпис, посада, ПІБ)

«27» січня 2002 р.

1,5-тонних електронавантажувачів «ЕН-200»

(коротка характеристика товару)

експортної ціни

Розрахунок

№ п/п	Етапи зведення ціни та поправок, що вносяться	Спосіб зведення	Умови майбутнього ЗТК	Конкурентні матеріали						
				вихідні дані	поправки	вихідні дані	поправки	вихідні дані	поправки	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0	Ціни у валюті, $C_0$			3,100 GBP	—	13,750 DEM	—	2,300 000 JPY	—	
1	Ціни у єдиній валюті, $C_t$	$C_t = C_0 q_0$	USD (дол. США)	$q_0 = 1.6$	4,960	$q_0 = 0.45$	6,188	$q_0 = 0.009$	20,700	
2	Ціни, зведені по строках угод, $C_{пл}$	$C_{пл} = C_t \frac{J_{пл}}{J_t}$	2002 р.	$J_{2002} = 108$ $J_{2000} = 100$	5,357	$J_{2002} = 109$ $J_{2001} = 104$	6,486	—	20,700	
3	Поправки по базисних умовах, $K_1$	+ транспортування та страхування	FOB п.Одеса або DAF м.Чоп	FOB порт Дувр	$K_1 = 1,0$	DAF Нім. кордон	$K_1 = 1,0$	EXW склад продавця, м.Токіо	$K_1 = 1,05$	

продовження таблиці 2.4

4	Поправки по кредитних умовах (умовах платежу), $K_2$	Вартість кредиту (або див. формулу)	Готівка, платіж - 2002 р.	$K_2 = 1,0$	а) аванс - 10%; б) інкасо - 50% в) відтермінування на 5 років при 5% вартості кредиту; платіж: а) 2001 б) 2002; в) 2002	$K_2 = 1,058$ (див. розрахунок)	Готівка, акредитив, платіж - 2002	$K_2 = 1,0$	
5	Поправки по кількості, $K_3$	Враховання витрат виробника Враховання комерційних інтересів	100 одиниць	$K_3 = 0,94$	100	$K_3 = 1,0$	1	$K_3 = 0,83$	
6	Поправки на уторгування, $K_4$	$\pm$ п% від ціни конкурентного матеріалу	Контракт	$K_4 = 1,0$	Пропозиція	Знижка = 10% $K_4 = 0,9$	Прейскурант	$K_4 = 0,5$	Знижка = 50%
7	Поправки на технічні гарантії, $K_5$	Підрахунок затрат	12 місяців	$K_5 = 1,0$	18 місяців	$K_5 = 0,94$	6 місяців	$K_5 = 1,08$	
8	Сумарні поправки за комерційними умовами, $K_k$	$K_k = K_1, K_2, K_3, K_4, K_5$	—	$K_k = 0,94$	—	$K_k = 0,895$	—	$K_k = 0,47$	
9	Ціни, зведені за комерційними умовами, $C_k$	$C_k = C_{\text{плр}}, K_k$	—	5,036	—	5,805	—	9,729	
10	Поправки на ком-плектацію:	Частка вартості у ціні SMT-250	—						
10.1.	Зарядний пристрій	$C_{3, \text{пл.}} = 0,093$ $C_{\text{к}}^{\text{SMT-250}}$	Немає	468	€	540	€	905	

продовження таблиці 2.4

10.2.	Акумуляторна батарея	$C_{A,F} = 0,062$ $C_{SMIT-250}$	Немає	Є	312	Є	360	Є	603
11.	Ціна зі знижками, $C_{KK}$	$C_{KK} = C_K \cdot C_{3л.} - C_{A.B.}$			4256		4905		8221
12.	Поправки по комплексу технічних показників:								
12.1	Поправка на підйомність, $K_6$	$K_6 = 1 + \frac{p_{вс} + p_{нор}}{p_{вс}}$	1500 кг	1400 кг	$K_6 = 1,067$	1600 кг	$K_6 = 0,933$	1500 кг	$K_6 = 1,0$
12.2.	Поправка на висоту підйому, $K_7$	$K_7 = 1 + \frac{p_{вс} - p_{нор}}{p_{вс}}$	2600 мм	2600 мм	$K_7 = 1,0$	3200 мм	$K_7 = 0,769$	2650 мм	$K_7 = 0,981$
12.3.	Поправка на тип, $K_8$	Експертні оцінки	Дуплекс	Дуплекс	$K_8 = 1,0$	Триплекс	$K_8 = 0,87$	Дуплекс	$K_8 = 1,0$
12.4.	Поправка на максимальну швидкість підйому, $K_9$	$K_9 = 1 + \frac{p_{вс} - p_{нор}}{p_{вс}}$	0,28 м/с	0,28 м/с	$K_9 = 1,0$	0,28 м/с	$K_9 = 1,0$	0,28 м/с	$K_9 = 1,0$
12.5.	Поправка на тип управління, $K_{10}$	Експертні оцінки	Контактне (рейлейне)	Безконтактне (електронне)	$K_{10} = 0,85$	Безконтактне (електронне)	$K_{10} = 0,85$	Безконтактне (електронне)	$K_{10} = 0,85$
12.6.	Поправка на радіус повороту, $K_{11}$	$K_{11} = 1 + \frac{p_{вс} - p_{нор}}{p_{вс}}$	1700 мм	1750 мм	$K_{11} = 0,978$	1850 мм	$K_{11} = 0,912$	1900 мм	$K_{11} = 0,882$
13.	Сумарні поправки за технічними характеристиками, $K_T$	$K_T = K_6 \cdot K_7 \cdot K_8 \cdot K_9 \cdot K_{10} \cdot K_{11}$			$K_T = 0,881$		$K_T = 0,484$		$K_T = 0,735$

14.	Зведені ціни за комерційними умовами та технічними показниками	$C_{зв} = C_{кк} \cdot K_t$		$C_{зв} = 3750$		$C_{зв} = 2374$		$C_{зв} = 6042$
15.	Середня ціна		4055					
16.	Мінімальна ціна		2374					
17.	Затверджена ціна		4055					

Директор ЗТ фірми (керівник комерційного підрозділу підприємства)

\_\_\_\_\_ (ПБ)  
(підпис)

Оперативний працівник, який здійснював розрахунок (посада)

\_\_\_\_\_ (ПБ)  
(підпис)

Керівник відділу кон'юнктури та цін

\_\_\_\_\_ (ПБ)  
(підпис)

Експерт (консультант)

\_\_\_\_\_ (ПБ)  
(підпис)

### 2.1.4. Проробка базисних умов контракту

**Четверта стадія першого етапу** передбачає вибір базисної умови поставки, яка належить до *групи обов'язкових умов*.

У ЗТК базис поставки у самостійний розділ не виділяють, оскільки посилання на базисні умови поставки (БУП) традиційно містяться, як мінімум, у двох розділах: “Предмет” і “Ціна та загальна сума контракту”. Виняток становлять типові контракти, в яких базис поставки виділяється у вигляді вільного рядка для заповнення на лицьовому боці типового контракту.

**У ЗТК будь-який базис поставки визначає такі три ключові питання:**

- 1) розподіл між продавцем-експортером та покупцем-імпортером транспортних витрат з доставки товару (визначення, які витрати та до якого моменту – географічного пункту – несе продавець і які, починаючи звідки, – покупець);
- 2) момент переходу з продавця на покупця:
  - ризиків пошкодження, втрати чи загибелі вантажу;
  - права власності на товар;
- 3) дату поставки товару (визначення моменту фактичної передачі продавцем у розпорядження покупця або його представника, наприклад, транспортної організації, товару і, відповідно, виконання чи невиконання першим своїх обов'язків зі строків поставки).

БУП першою чергою визначають, хто із учасників угоди несе транспортні витрати, зв'язані з доставкою товару від продавця до покупця, визначає “границю” транспортних витрат продавця, за якою ці витрати починає нести покупець.

Момент переходу ризиків та права власності на товар у більшості випадків економічно співпадає (покупець починає ризикувати загибеллю вантажу тоді, коли стає його власником), що є оптимальним з точки зору взаєморозрахунків між продавцем-експортером та покупцем-імпортером. При цьому в окремих випадках може використовуватись варіант, коли момент переходу права власності дещо “відкладається” у часі і покупець стає власником товару вже після переходу на нього ризиків, наприклад, після передачі покупцю відвантажувальних документів або фактичної оплати товару (зазвичай, при поставці лісоматеріалів та нафтопродуктів). **В Інкотермс не обумовлюється момент переходу права власності на товар, і тому цей момент слід обумовлювати у ЗТК самостійно**, хоча найчастіше, це буде лише формальною констатацією факту, який впливає із тлумачення використовуваної БУП. За відсутності такого застереження (про момент переходу права власності) це питання буде вирішуватись на підставі норм використовуваного національного законодавства.

**Базисними умови поставки називаються тому, що, по-перше, витрати з доставки товару (транспортні витрати), які, відповідно до базисної умови, несе продавець, входять у ціну товару, утворюючи її основу – базис; по-друге, тому, що вони регулюють низку найбільш важливих, принципових, базових, питань, які зв'язані з організуванням доставки товару до місця призначення.**

Транспортні витрати продавця можуть становити до 40–50% ціни товару (так звана “транспортна складова”). Ці витрати **можуть** включати: витрати з підготовки експортного товару до відвантаження (пакування, маркування, контрольний відбір проб, перевірка кількості та якості), оплату навантаження товару на транспортні засоби внутрішнього перевізника (залізниця, авіа- та водний транспорт), оплату перевезення

товару від пункту відправлення (склад готової продукції заводу-виробника) до внутрішніх проміжних пунктів навантаження (термінал магістрального транспорту), оплату витрат з навантаження (перевантаження) товару на транспортні засоби покупця, оплату перевезення товару міжнародним транспортом, страхування товару (при умовах СІФ та СІП), зберігання товару у порту, перевантаження або перетарювання товару у пункті призначення, розвантаження товару у порту (пункті) призначення, оплату витрат з експортного/імпортного митного очищення вантажу (митні збори, податки, мита, інші платежі, які зв'язані з переміщенням товару через кордон) та ін.

Для спрощення укладення міжнародних договорів купівлі-продажу товарів Міжнародна торгова палата видає **Інкотермс (Incoterms)** – збірники *“Міжнародних правил тлумачення торгових термінів”* (редакції 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 рр.), які містять базисні умови поставки (БУП).

**Базисні умови “Інкотермс” мають рекомендаційний (факультативний) характер**, тобто набувають для конкретної угоди обов'язкову чинність лише у тому разі, коли у ЗТК на неї робиться відповідне посилання. Проте у ЗТК використовувати їх доцільно, тому що, будучи загальновизнаними у світовій практиці, вони знаходять однакове розуміння у контрагентів, що не тільки спрощує складання контракту, а й гарантує успішне виконання угоди.

Основним міжнародним документом, який широко використовується у сучасній міжнародній комерційній практиці і який містить трактування 13 базисних умов поставки, є остання редакція збірника **“Інкотермс-2000”** (публікація МТП № 560). У ньому знайшли відображення нові види товарів, способи упакування, транспортування, форми фінансових розрахунків, використання засобів електронного обміну даними та інше.

Партнери можуть використовувати умови більш ранніх редакцій “Інкотермс”, але при цьому необхідно у договорі вказати рік видання збірника умов.

При використанні “Інкотермс-2000” у контракті повинно бути зроблено посилання на нього, наприклад, “СІФ порт Марсель згідно з Інкотермс-2000”. Якщо такого посилання немає, але включена та чи інша базисна умова, передбачена в “Інкотермс”, на її детальне тлумачення можуть вплинути звичаї країн-контрагентів, специфіка роботи портів тощо. Тому під час переговорів з укладення контракту продавцеві та покупцеві слід повідомити один одному про такі особливості і, у випадку необхідності, уточнити окремі положення у контракті. Умови, які розширюють чи змінюють ті, що передбачені “Інкотермс”, включають у договір, і вони мають пріоритет перед базовим змістом терміна.

Усі 13 базисів поставки розміщені послідовно один за одним за принципом зростання витрат та відповідальності продавця з доставки товару, тобто від його найменших витрат та обов'язків (умова поставки “Ex Works” – “з заводу”) до витрат та обов'язків найбільших, максимальних (умова “DDP” – “поставка з оплатою мита”, тобто “поставка повністю оплачена”).

Для полегшення розуміння в “Інкотермс-1990” умови були згруповані в **чотири категорії**, які відрізняються між собою за суттю: починаючи з **“E”-терміна – EX WORKS**, згідно з яким продавець надає товар покупцю на своїй власній території і тому не несе жодних ризиків та витрат з доставки вантажу (вони обмежуються територією складу готової продукції); далі йде група **“F”-термінів – FCA, FAS та FOB**, згідно з якою продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, призначеному покупцем, і тому продавець оплачує транспортування та несе ризики до проміжного



(найчастіше внутрішнього) пункту/порту відвантаження; потім йде група "**С**"-термінів – **CFR, CIF, CPT і CIP**, згідно з якими продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не приймаючи на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, які мають місце після відвантаження та відправлення, тому витрати продавця продовжуються до місця призначення, але ризики передаються на проміжному, внутрішньому пункті відвантаження, як при базисах "**F**" (наприклад, у порту відправлення), і, нарешті, група "**D**"-термінів – **DAF, DES, DEQ, DDU та DDP**, при яких продавець повинен нести усі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення.

Нижче наведена класифікація торгових термінів в редакції "Інкотермс-2000":

<b>Група Е</b>	Відправлення	<b>EXW</b>	Франко-завод (назва місця)
<b>Група F</b>	Основне перевезення не оплачено	<b>FCA</b>	Франко-перевізник (назва місця призначення)
	<b>FAS</b>		Франко-вздовж борту судна (назва порту відвантаження)
	<b>FOB</b>		Франко-борт (назва порту відвантаження)
<b>Група С</b>	Основне перевезення оплачено	<b>CFR</b>	Вартість та фрахт (назва порту призначення)
	<b>CIF</b>		Вартість, страхування та фрахт (назва порту призначення)
	<b>CPT</b>		Фрахт/перевезення оплачені до (назва місця призначення)
	<b>CIP</b>		Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)
<b>Група D</b>	Прибуття	<b>DAF</b>	Поставка до кордону (...назва місця поставки)
	<b>DES</b>		Поставка з судна (... назва порту призначення)
	<b>DEQ</b>		Поставка з пристані (...назва порту призначення)
	<b>DDU</b>		Поставка без оплати мита (...назва місця призначення)
	<b>DDP</b>		Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення).

Далі під усіма термінами відповідні обов'язки сторін зведені в групи під 10 статтями, де кожна стаття з боку продавця відображає становище покупця відносно даного питання:

**ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ:**

- A.1. Надання товару у відповідності з договором
- A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності
- A.3. Договори перевезення та страхування
- A.4. Поставка
- A.5. Перехід ризиків
- A.6. Розподіл витрат
- A.7. Повідомлення покупцю
- A.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
- A.9. Перевірка – упакування – маркірування
- A.10. Інші обов'язки.

**ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ:**

- B.1. Сплата ціни
- B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності
- B.3. Договори перевезення та страхування

- Б.4. Прийняття поставки
- Б.5. Перехід ризиків
- Б.6. Розподіл витрат
- Б.7. Повідомлення продавцю
- Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
- Б.9. Огляд товару.
- Б.10. Інші обов'язки.

Усі базиси поставки в Інкотермс поділяються на умови **універсальні**, які можуть бути використані для будь-якого способу транспортування, включаючи змішане перевезення, і **спеціальні**, які призначені для якого-небудь одного виду транспорту.

До універсальних умов, які передбачають будь-який вид транспортування, належать такі:

- |         |     |                                                                            |
|---------|-----|----------------------------------------------------------------------------|
| Група E | EXW | Франко-завод (назва місця)                                                 |
| Група F | FCA | Франко-перевізник (назва порту відвантаження)                              |
| Група C | CPT | Фрахт/перевезення сплачені до (назва місця призначення)                    |
| CIP     |     | Фрахт/перевезення та страхування сплачені до (... назва місця призначення) |
| Група D | DAF | Поставка до кордону (...назва місця поставки)                              |
| DDU     |     | Поставка без сплати мита (...назва місця призначення)                      |
| DDP     |     | Поставка зі сплатою мита (...назва місця призначення).                     |

До спеціальних умов, які призначені тільки для морського та внутрішнього водного транспорту, належать такі:

- |         |     |                                                         |
|---------|-----|---------------------------------------------------------|
| Група F | FAS | Франко-вдвож борту судна (назва порту відвантаження)    |
| FOB     |     | Франко-борт (назва порту відвантаження)                 |
| Група C | CFR | Вартість і фрахт (назва порту призначення)              |
| CIF     |     | Вартість, страхування і фрахт (назва порту призначення) |
| Група D | DES | Поставка з судна (... назва порту призначення)          |
| DEQ     |     | Поставка з пристані (...назва порту призначення).       |

Слід зауважити, що **термін DAF**, який належить до групи універсальних базисів, на практиці застосовується лише **при поставках залізницею чи автотранспортом**.

Враховуючи поділ БУП на універсальні та спеціальні, застосовувати базис поставки у ЗТК слід коректно, тобто водні базиси слід використовувати тільки для водних поставок, а універсальні – для усіх інших. Наприклад, замість поширеного в українських ЗТК запису “СІФ аеропорт Бориспіль/Київ” слід використовувати спеціальний еквівалент СІФ – термін СІП (для повітряних та сухопутних перевезень).

Після скороченого або повного позначення базисної умови у контракті слід вказувати **назву пункту, до якого належить ця умова** (тобто пункту, де продавець вантажить продукцію на транспортний засіб або передає її покупцеві чи перевізнику).

Термін “**франко**”, що застосовується при позначенні базисних умов, походить від слова “вільно” та означає, що **покупець вільний від усіх витрат з доставки товару до пункту, позначеного за словом “франко”**.

Основний зміст базисних умов поставки “Інкотермс 2000”:

**1. EXW- З заводу у поіменованому пункті (Ex Works... Named Place – EXW).**

За даним базисом продавець виконує свої зобов'язання з поставки, коли він передає товар у розпорядження покупця у себе на підприємстві (заводі, складі, плантації). При цьому товар має бути підготовлений продавцем для відправлення у транспортбельному стані (повністю готовий до відвантаження, індивідуалізований). Подає транспортний засіб під навантаження та організовує навантаження товару покупець. Навантаження здійснюється за рахунок покупця. Покупець несе усі ризики за організацію перевезення до місця призначення. На ньому лежить митне очищення та отримання експортної ліцензії. **Митне очищення** включає в себе не тільки сплату мита та усіх інших зборів, а й виконання та сплату всіх адміністративних дій, зв'язаних з проходженням товару через митницю та інформуванням властей у цьому зв'язку. Існує варіант цієї умови – **EXW loaded on – франко-завод із навантаженням**. Продавець у даному разі за свій рахунок забезпечує навантаження і розміщення вантажу на транспортному засобі покупця або його агента.

**2. ФСА – Вільно у перевізника у поіменованому пункті (Free Carrier...Named Place -FCA).** Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з поставки товару, який пройшов вивізне митне очищення, з моменту його передачі у розпорядження перевізника у поіменованому пункті. Найчастіше цим поіменованим пунктом є вантажний термінал магістрального транспорту (залізнична станція, автомобільна станція, аеропорт). У продавця є можливість вибору: він може поставити товар на своєму підприємстві (якщо на підприємстві є залізнична колія), і тоді він відповідає за навантаження товару на транспортний засіб перевізника; або доставити за свій рахунок товар на термінал магістрального транспорту, де перевізник за рахунок покупця розвантажує товар, який прибув на транспортному засобі продавця. Даний базис передбачає участь у перевезенні будь-яких видів транспорту, включаючи змішані перевезення.

**3. ФАС – Вільно уздовж борту судна у поіменованому порту відправлення (Free Alongside Ship...Named of Shipment – FAS).** Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з поставки, коли товар розміщений уздовж борту судна на причалі у погодженому порту відвантаження. З цього моменту покупець має нести усі витрати та ризики загибелі чи пошкодження товару. Зобов'язання із забезпечення митного очищення та отримання експортної ліцензії лежить на продавцеві.

**4. ФОБ – Вільно на борту судна у поіменованому порту відвантаження (Free on Board....Named Port of Shipment – FOB).** Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з поставки з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. З цього моменту (тобто починаючи зі стивдорських витрат з розміщення вантажу у трюмах судна – штивки) покупець має нести усі витрати та ризики загибелі чи пошкодження товару. За умовами ФОБ на продавця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для експорту. Цей базис може використовуватись лише при перевезенні вантажу водними видами транспорту (морським, річковим). Існує два варіанти FOB: а) **FOB stowed – із навантаженням**. У цьому випадку продавець, крім усіх формальностей у порту відправлення, забезпечує за свій рахунок навантаження та розміщення товару у трюмі або на палубі судна; б) **FOB american-но-американськи**. У збірнику зовнішньоторгових термінів США міститься 6 різних варіантів тлумачення базисної умови FOB. При укладенні договору на умовах FOB з

американськими партнерами варто обумовити у ЗТК, яку саме умову FOB передбачається використовувати.

**5. СФР – Вартість та фрахт у поіменованому порту відправлення (Cost and Freight...Named of Shipment – CFR).** При даному базисі поставки продавець повинен оплатити витрати та фрахт, які необхідні для поставки товару у порт призначення. Ризик втрати, пошкодження чи псування товару переходить з продавця на покупця у момент переходу товару через поручні судна у порту відправлення. На продавцеві лежать зобов'язання з експортного очищення товару від мит. Цей базис використовується лише при водних перевезеннях (морський та річковий транспорт).

**6. СІФ – Вартість, страхування, фрахт у поіменованому порту відвантаження (Cost, Insurance, Freight...Named Port of Shipment – CIF).** Продавець несе ті ж обов'язки, що і при базисі СФР, але повинен також забезпечити *страхування вантажу від ризиків на користь покупця*. Продавець укладає договір страхування та пересилає поліс разом з іншими документами отримувачу. Даний базис використовується тільки при водних перевезеннях. Існує два варіанти умови **СІФ: а) СІФ landed – із розвантаженням**. У даному випадку продавець приймає на себе усі додаткові витрати, пов'язані із розвантаженням товару у порту призначення. Погоджуючись на ці умови, він повинен попередньо переконатись у тому, що у порту призначення є можливість здійснити розвантаження товару, включаючи необхідні засоби, механізми та інші умови; **б) СІФ із страхуванням від військових ризиків**. У цьому випадку продавець за рахунок певного збільшення ціни ЗТК додає до вартості страхування від усіх ризиків вартість спеціального страхування від військових ризиків.

**7. СПТ – Перевезення оплачено до поіменованого пункту (Carriage Paid to...Named Place of Destination – CPT).** За даним базисом продавець оплачує доставку товару до поіменованого пункту у країні призначення. Ризик втрати, пошкодження, розкрадання тощо переходить з продавця на покупця у момент передачі товару у розпорядження першого перевізника у пункті відправлення. Цей базис використовується при перевезеннях будь-яким видом транспорту, у тому числі у змішаних перевезеннях. До обов'язків продавця з даного базису входить здійснення експортного митного очищення.

**8. СІП – Перевезення та страхування оплачені до поіменованого пункту (Carriage and Insurance Paid to...Named Place of Destination – CIP).** За цим базисом Продавець несе ті ж обов'язки, що і за базисом СПТ, але з тим додатком, що продавець повинен забезпечити страхування товарів від ризиків під час транспортування. Продавець укладає договір страхування та сплачує страхову премію. Продавець має забезпечити митне очищення товару для експорту. Цей базис є "сухопутним" ("неводним") еквівалентом базису СІФ.

**9. ДАФ – Поставлено на кордоні у поіменованому пункті (Delivered at Frontier...Named Place – DAF).** Обов'язки продавця вважаються виконаними, коли товар очищений від вивізних мит та надходить на *прикордонний пункт країни відправлення*, маючи на увазі автомобільний або залізничний перехід на кордоні. Під терміном "кордон" розуміється будь-який кордон, включаючи і кордон країни призначення. У зв'язку з цим необхідно точно обумовлювати прикордонний перехідний пункт або місце (наприклад, "прикордонний перехід Щегіні на польсько-українському кордоні"). Цей базис поставки призначений при перевезеннях залізницею або автотранспортом.

**10. ДЕС – Поставлено з судна у поіменованому порту (Delivered Ex Ship...Named Port of Destination – DES).** Обов'язки продавця вважаються виконаними

з моменту поставки товару у розпорядження покупця у порту країни призначення. Усі ризики з доставки товару у порт призначення несе продавець. Імпортне митне очищення товару здійснюється покупцем. Цей базис може використовуватись тільки при перевезеннях водним транспортом.

**11. DEQ – Поставлено з причалу зі сплатою мита у поіменованому пункті (Ex Quay (Duty Paid...Named Port of Destination – DEQ).** Обов'язки продавця вважаються виконаними при поставці товару з моменту його надання у розпорядження покупця на причалі у порту країни призначення. Ввізне (імпортне) митне очищення товару та отримання імпортної ліцензії – як і при ДЕС – здійснюється покупцем. Існує два різновиди цієї умови: а) **DEQ – Delivered Ex Quay (...Named Port of Destination) (Duties on Buyer's Account)** поставлено на причал у порту призначення з оплатою покупцем мит і ввізних зборів; б) **DEQ – Delivered Ex Quay (...Named Port of Destination) (Exclusive of VAT and/or Taxes)** – поставлено на причал у порту призначення без оплати податку з доданої вартості або інших податків. Якщо у ЗТК не уточнено, що митні формальності та мита оплачуються покупцем, то вони є обов'язком продавця.

**12. DDU – Поставлено без сплати мита у поіменованому пункті (Delivered Duty Unpaid...Named Port of Destination – DDU).** Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з моменту поставки товару у поіменованій пункт у країні призначення. Продавець сплачує усі витрати з доставки товару та усі ризики з втрати, розкрадання тощо, пов'язані з доставкою товару. Витрати зі сплати ввізних мит лежать на покупцеві. Витрати з розвантаження товару на підприємстві покупця сплачуються покупцем. Якщо поставка здійснюється в іншому місці, навантаження (перевантаження) товару на транспортний засіб покупця сплачується продавцем. Різновидом даної умови є **DDU created – поставлено у місці призначення без оплати мита, але з виконанням за рахунок продавця усіх митних формальностей.** За цим варіантом продавець бере на себе усі витрати у місці призначення вантажу, крім оплати мита та ввізних зборів.

**13. DDP – Поставлено зі сплатою мита у поіменованому пункті (Delivered Duty Paid...Named Port of Destination – DDP).** Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з моменту надання товару у поіменованому пункті у країні призначення. Продавець несе усі ризики з втрати, розкрадання тощо, пов'язані з доставкою товару. Продавець сплачує усі збори з доставки товару, включаючи імпортні мита. Витрати з розвантаження товару на підприємстві покупця сплачуються покупцем. Якщо поставка здійснюється в іншому місці, не на підприємстві покупця, вона вважається завершеною після навантаження (перевантаження) на транспортний засіб покупця. Існує два варіанти даної умови: а) **DDP unloaded – поставлено у місці призначення з оплатою мита, але без розвантаження.** За цим варіантом розвантаження товару із транспортного засобу (автомобіля, або вагона, або платформи) оплачує покупець. Погоджуючись на таку умову, продавець повинен попередньо переконатись у тому, що покупець має необхідні засоби та механізми для розвантаження товару у місці призначення; б) **DDP Exclusive of VAT and/or Taxes – поставлено у місці призначення без оплати податку з доданої вартості та/або інших податків.** Якщо у ЗТК не обумовлено інше, продавець забезпечує виконання та оплату усіх митних формальностей, пов'язаних із ввезенням товару у країну імпортера.

Розподіл між продавцем та покупцем витрат з митного очищення в залежності від використовуваного базису поставки має такий вигляд:

**EXW:** очистка для вивозу – покупець; очистка для ввозу – покупець.

Цей базис не можна використовувати, якщо покупець не в змозі забезпечити виконання експортних формальностей, зокрема отримати експортну ліцензію. У такому разі слід використовувати базис **FCА**;

**FCА**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**FAS**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**FOB**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**CFR**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**CIF**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

(так само, як **CFR + страхування**);

**CPT**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**CIP**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

(так само, як **CPT + страхування**);

**DAF**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**DES**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

(транспортні витрати, як при **CFR + ризики продавця до порту призначення**);

**DEQ**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**DDU**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – покупець;

**DDP**: очистка для вивозу – продавець; очистка для ввозу – продавець.

Даний базис не можна використовувати, якщо продавець не може забезпечити отримання імпоротної ліцензії. У такому разі слід використовувати термін **DDU**.

Пріоритет у виборі способу доставки має покупець. Правильний вибір виду транспорту та базису поставки товару є дуже важливим питанням, що визначає вигідність угоди, тому що транспортні витрати становлять значну величину. Так, частка тільки морського фрахту при перевезенні, наприклад, обладнання становить 10% від його ціни. Особливо значні транспортні витрати у торгівлі з фірмами далеких країн, таких як країни Латинської Америки, Японія. Тут транспортний чинник може навіть визначати доцільність угоди.

Значна частка перевезень у міжнародній торгівлі здійснюється морським транспортом. Друге місце за обсягом перевезень займає залізничний транспорт. Автомобільні та повітряні перевезення є незначними, це пояснюється високими тарифами на ці послуги. Тому автомобільним та повітряним транспортом перевозяться високоцінні вантажі малих і середніх габаритів, виставкові матеріали, а також термінові вантажі.

При виборі базисних умов контракту як при купівлі, так і при продажу товарів потрібно прагнути до того, щоб доставку вантажу за межами держави організував і оплачував іноземний контрагент.

**При імпорті** товарів та при їх перевезенні морським транспортом найкращим є контракт, укладений на умовах СІФ – “вартість, страхування та фрахт”. Тут покупець повністю позбавляється від складнощів з організації доставки вантажу у чужій країні та повинен тільки оплатити товар. Крім того, товар страхується від початку до кінця у відомій покупцю страховій компанії, що зменшує можливі труднощі, пов'язані з отриманням відшкодування.

При доставці вантажу залізничним транспортом доцільно використовувати умову **DAF** – “поставка до кордону”, маючи на увазі кордон країни-покупця.

**При експорті** продукції для продавця доцільна умова **FOB** – “вільний на борту судна” або **FCА** – “франко-перевізник”, де продавець знімає з себе ризик загибелі або

пошкодження товару, відповідно, з моменту його навантаження на судно або передачі перевізнику. Крім того, продавець одержує платіж задовго до одержання покупцем відправленого йому товару. Проте при продажу на умовах FOB досить складно доставити вантаж у строк появи судна на причалі і продавцю доводиться ризикувати та нести втрати під час складування вантажу у порту очікування судна.

Перевезення проданого товару залізничним транспортом доцільно здійснювати на умовах DAF – “поставка до кордону” країни продавця (аналог морських умов FOB).

В умовах жорсткої конкуренції досить широко розповсюджений у міжнародній торгівлі базис DDP – “поставлено, мито оплачено”. Він забезпечує найбільший сервіс покупцю. Цей базис також привабливий для імпортерів із слаборозвиннутих країн з слабкорозвиненим портовим господарством. Проте умова “поставлено, мито оплачено” є найобтяжливішою для продавця.

### **2.1.5. Проробка валютно-фінансових умов контракту**

*П'ята стадія першого етапу* передбачає вибір оптимальних платіжних умов – однієї із двох головних умов (БУП та умови платежу) майбутнього зовнішньоторгового контракту (ЗТК), які належать до *групи обов'язкових умов*. При визначенні валютно-фінансових умов ЗТК повною мірою виявляються протилежні інтереси експортера, який прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, та імпортера, який зацікавлений у найкоротшому терміні поставки товару, перевірці його якості, відтермінуванні оплати товару до моменту його остаточної реалізації та у виплаті найменшої суми за товар.

Вибір валютно-фінансових умов залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами контрагентів, співвідношення сил контрагентів, кон'юнктури товарного ринку, характеру товару, торгових узансів (звичаїв), чинних міжурядових та міжнародних угод, які регламентують валютно-фінансові умови, банківських традицій у цій сфері. Міжурядові угоди встановлюють загальні принципи розрахунків, які слід враховувати при розробці конкретних валютно-фінансових умов у ЗТК.

Проробка валютно-фінансових умов ЗТК передбачає визначення двох груп елементів – валютних та фінансових умов. **Валютні умови** включають у себе такі складові: валюту ціни товару; валюту платежу; курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні; захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют. **Фінансові умови** включають у себе такі складові: умови платежу; форми розрахунків; засоби платежу; гарантії платежу; банки, через які будуть здійснюватись розрахунки.

На рис. 2.1 наведені валютні та фінансові умови ЗТК.

**Більш докладно валютно-фінансові умови ЗТК розглянуті у розділі V “Міжнародні комерційні розрахунки”.**



Рис.2.1. Класифікація валютно-фінансових умов ЗТК



### **2.1.6. Техніко-економічне обґрунтування ЗТО**

Шоста стадія першого етапу включає техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) доцільності операції, оцінку ефекту та ефективності від її здійснення. При цьому повинні бути враховані як інтереси учасників, так і держави, які часто потребують прийняття компромісних рішень. *Підготовка та здійснення ТЕО ЗЕО та міжнародного проекту розглядаються у розділі VI “Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних операцій та міжнародних проектів”.*

### **2.1.7. Підготовка проекту контракта**

Сьома стадія першого етапу включає підготовку проекту ЗТК з використанням або без використання типових контрактів, проформ та торгових звичаїв (узансів).

Якщо під час проробки пропозицій контрагенти прийдуть до взаємоприйнятних умов, контракт може бути підготовлений однією з сторін, підписаний та висланий іншій для підписання та повернення; якщо – не прийдуть, то кожна із сторін готує свій проект ЗТК, а потім під час переговорів контрагенти готують спільний ЗТК.

Підготовкою контракту займається спеціаліст, який має юридичну освіту або належну підготовку, а також практичний досвід роботи з профілю діяльності фірми. Великі фірми зазвичай мають у штаті кваліфікованого юриста або навіть цілий відділ. Дрібніші фірми наймають консультанта або користуються послугами юридичних фірм. В останньому випадку слід брати до уваги, що *навіть висококваліфікований юрист добре відпрацьовує лише оболонку ЗТК, його загальні умови та правові особливості, а предметна частина, технічні аспекти та умови залишаються за спеціалістами, які добре знають характеристики даної продукції, проблеми транспортування тощо.* З цього випливає, що у складанні проекту ЗТК беруть участь декілька спеціалістів різного профілю.

#### **2.1.7.1. Типові контракти**

У міжнародному комерційному обороті широко розповсюджені угоди з використанням добре відпрацьованих типових форм контрактів, насичених найбільш загальними умовами та застереженнями. Такі типові ЗТК або проформи може заповнити працівник навіть не дуже високої кваліфікації. Загальні норми та звичаї, які регулюють такі контракти та відносини, у зв'язку з ними, називаються *формулярним правом.*

Існують у міжнародній торговій практиці *два основних напрямки у розвитку типових контрактів та проформ (pro forma):*

#### **1. Використання у звичайних ЗТК стандартних умов та застережень.**

Наприклад, використання у ЗТК базисних умов поставки, які побудовані на міжнародних комерційних термінах INCOTERMS. Такі умови зазначаються у ЗТК абрєвіатурою терміна, який у розширеному тлумаченні викладений в основному документі, що не входить у ЗТК та його додатки – у даному разі документ №500 МТП. У статті ЗТК “Визначення та термінологія” сторони повинні зазначити прийнятну редакцію Інкотермс, оскільки на практиці використовуються терміни редакції 1980, 1990, 2000 років, які мають відмінності у тлумаченні. Застосування у статті ЗТК такого терміна суттєво скорочує обсяг ЗТК, оскільки кожний термін акумулює у собі великий перелік зобов'язань та прав сторін, встановлений у нормах. У практичній роботі прийнято й рекомендується використовувати стандартизовані і відпрацьовані тексти

різних застережень та умов, наприклад, цінові, валютні та патентні застереження, про збереження прав власності, про вибір права, що застосовується, умови форс-мажору та арбітражу тощо. Варіанти таких застережень та статей наводяться у рекомендаціях, методичних матеріалах та збірниках типових проформ і контрактів. У регламенті арбітражних судів особливо обумовлюються рекомендовані арбітражні застереження для використання їх у контрактах. Причому кожний суд пропонує своє особливе застереження, що враховує звичаї, які історично склалися. Замість того щоб самостійно вимислювати формулювання статті, наприклад, про форс-мажор, доцільніше використовувати відомі та добре відпрацьовані тексти умов.

**2. Використання формулярів, проформ та бланків.** Існують контракти, які оформлені у вигляді формулярів або бланків. Якщо такі форми містять необхідний мінімальний набір атрибутів, вони можуть замінювати текст контракту. Проформи контрактів можуть бути:

- **текстові;**

- **бланкові**, які мають чіткі та спрощені форми, зведені у таблиці. Тексти в цих проформах зведені до мінімуму, а суттєві умови у вигляді текстових статей винесені в окрему або особливу частину на звороті документа. Загальна (особлива) частина не змінюється.

Такі проформи контрактів характерні при перевезеннях, наприклад, формуляри коносаментів. У практиці морських перевезень використовується приблизно 60–70 варіантів коносаментів для перевезення різних видів вантажів, які відпрацьовані та прийняті за основу національними компаніями і міжнародними конференціями.

Ще приклади – бланки страхового поліса або туристичного ваучера.

**Типовий контракт (standard contract)** – це заздалегідь підготовлений текст контракту або ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі з урахуванням звичаїв та звичок, характерних для даної сфери діяльності чи торгівлі, та прийнятих сторонами контракта після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної угоди.

Текст конкретного типового контракту може використовуватись лише до суворо визначених видів угод або видів торгівлі чи при наданні послуг. Часто типові контракти розробляються та наказуються до обов'язкового використання галузевими відомствами або спілками підприємців.

**Уніфіковані або зразкові тексти контрактів**, на відміну від типових, більш різноманітні, чисельні та відтворюють галузеву специфіку діяльності. Вони носять рекомендаційний характер, а їх тексти можуть суттєво змінюватись з урахуванням особливостей конкретних угод.

Контракт може бути представлений у вигляді заздалегідь підготовленого документа або формуляра табличного вигляду. **Він набуває сили контракту лише у разі, якщо партнери з угоди заповняють статті та графи, які апріорі вимагають узгодження (наприклад, найменування сторін, кількість, якість, ціна товару, строк та місце поставки та інші) і обидва підпишуть його.**

**Загальні умови купівлі-продажу** – різновид типового контракту. Це найбільш загальні та суворі формулювання статей, умов, правил, розроблені з урахуванням торгової практики, технології процесу, і які партнери можуть включати у свій контракт додатком або посилатись на них. Власне сам перелік таких умов не є контрактом, проте, включений у ЗТК додатком або за посиланням, доповнює та розширює цей контракт, становлячи невід'ємну частину пакета документів.

Часто використовується **комбінована форма типового контракту**, яка складається із двох частин:

- частини, що узгоджується;
- уніфікованої частини (загальних умов).

Такі контракти видаються на бланках друкарським способом. На першому аркуші друкуються індивідуалізовані умови угоди, а на звороті або на решті аркушів – загальні умови. При необхідності, у деяких пунктах ЗТК залишають місце для уточнення умов, що узгоджуються, або просто залишають вільні графи у розділі “Інші умови”.

Деякі фірми публікують у своїх фірмових каталогах найбільш загальні умови ЗТК або “загальні умови продажів”, загальні агентські умови і далі у текст контракту лише включають посилання на ці умови. Наприклад, “Загальні умови продажу турів”, які розробляються асоціаціями турагенцій або великими туроператорами. Вони публікуються у генеральних каталогах, а у ваучерах, які видаються на підтвердження наявності контракту, і в самих контрактах – на них є лише посилання, яке містить згадку у різних формулюваннях про те, що клієнт ознайомлений із загальними правилами і згоден їх без заперечень виконувати.

Отже, **типовий контракт або проформа може використовуватись двома способами:**

- беззастережною згодою (приєднанням) однієї із сторін, що домовляються, з умовами та положеннями форми типового контракту, запропонованою іншою стороною. Ця форма не повинна змінюватись, за винятком деяких, апріорі встановлених атрибутів, які вписуються або вдрукуюються у порожні графи;
- застосуванням типового або зразкового контракту як зразка, який може бути незначно (для типового) або суттєво (для зразкового) змінений сторонами згідно з умовами конкретної угоди.

### 2.1.7.2. Торгові звичаї (узанси)

Суттєво впливають на зміст зобов'язань за ЗТК торгові звичаї, які склались у практиці міжнародної торгівлі та які відіграють вирішальну роль при розгляді суперечок між сторонами та арбітражем.

**Торговий звичай (custom in trade), торгова або ділова звичка (usages, узанс)**- це одноманітність, яка склалась у міжнародній торгівлі, загальновизнане правило, яке містить у собі ясне та визначене положення з питання, якого воно стосується, та яке не є нормою права і класифікується як умова договору, яка мається на увазі (“а ми завжди так робимо”).

Торгові звичаї визначають зміст деяких умов ЗТК (частіше при наявності у контрактах неясностей та неточностей або відсутності узгодженої сторонами умови). **У тих випадках, коли у ЗТК є пряма вказівка про застосування торгових звичаїв, вони можуть замінити відповідну норму права, яка регулює певне питання контракту, якщо ця норма носить диспозитивний характер** (тобто коли у тексті самої норми зазначено, що вона може застосовуватись лише у разі відсутності іншого узгодження сторін).

**Звичай має відповідати таким вимогам:**

- мати характер загального правила (використовуватись у всіх або у переважній кількості випадків, до яких він застосовується);
- бути достатньо відомим у відповідній галузі торгівлі, визначеним за своїм змістом та зрозумілим.

**Важливою умовою застосування торгового звичаю є знання його сторонами, які укладають контракт.** Якщо обидві сторони знають про наявність звичаю, проблем не виникає. Вони з'являються тоді, коли один із контрагентів заперече своє знання звичаю,

і необхідно вирішувати проблему, чи мала б сторона знати про його існування. Найбільш характерним прикладом поширення дії звичаю на осіб, які з ним не знайомі, є такі:

- звичай (узанс), який існує на певному ринку, може бути застосований до осіб, що укладають угоди на цьому ринку, незалежно від знання його такими особами;
- якщо особа виступає на ринку не самостійно, а через агента, мається на увазі, що вона дала своєму агенту повноваження здійснювати свою діяльність згідно із звичаями, чинними на цьому ринку, хоча принципалу ці звички і не були відомі.

***На перший план виходить не суб'єктивний критерій – фактичне знання чи незнання звичаю даною особою, а об'єктивний – відомість звички.***

***Загальні правила застосування торгових звичаїв зводяться до такого:***

- сторони зв'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони встановили у взаємних відносинах;
- у разі відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі застосування до їхнього договору або до його укладення звичаю, про який вони знали або повинні були знати та який широко відомий і постійно дотримується сторонами у договорах даного роду у відповідній галузі торгівлі.

Торгові звичаї викладаються у біржових правилах, у спеціальних збірниках ТПП, в матеріалах робочих комісій Комітету сприяння зовнішній торгівлі та інших організацій ООН, у типових контрактах, у рішеннях третейських судів з окремих питань.

***Види, структура та зміст ЗТК розглядаються у розділі IV “Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст”.***

## **2.2. Укладення зовнішньоторгових контрактів**

### **2.2.1. Проведення попередніх переговорів**

***Другим етапом*** зовнішньоекономічної операції є укладення контракту. Здебільшого під час заочної проробки пропозицій та запитів не вдається вирішити увесь комплекс технічних та комерційних питань, і тому зацікавлені сторони призначають час та місце для переговорів. Як правило, ***переговори про комерційні умови контракту (комерційні переговори) починаються тільки після закінчення технічних переговорів.***

Ініціатива вступу у переговори може бути виявлена як продавцем, так і покупцем.

***Попередні комерційні переговори*** є звичайним етапом узгодження умов контракту. Спірні питання з комерційних умов угоди та технічних вимог до товару розв'язуються ***методом уторгування***, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходженні на цій основі взаємоприйнятних компромісних рішень.

Переговори можуть вестися листуванням (поштовим, телеграфним, телетайпним, шляхом особистих зустрічей або телефоном). ***Переговори телефоном*** досить широко використовуються при укладанні угод на масові стандартизовані товари, коли основні умови угоди є типовими та заздалегідь відомі обом сторонам. У цьому випадку телефоном погоджуються лише ціна, кількість товару та строк поставки. Потім сторони оформлюють свою домовленість письмово. У біржовій торгівлі переговори телефоном є основною формою ведення переговорів з укладання угод. Телефонні переговори досить часто використовують також для підтвердження запропонованих оферентом умов, для закінчення попередніх переговорів. Телефонні переговори значно полегшують контакти між сторонами і у цьому сенсі є дуже зручними.

Як правило, *ці способи поєднуються у різних комбінаціях*, наприклад, переговори, які починалися листуванням, можуть бути продовжені телефоном або під час особистих зустрічей.

**При підготовці до проведення переговорів бажано дотримуватись таких рекомендацій:**

- визначити предмет переговорів; здійснити підготовчі заходи; розробити документацію відправки/приймання делегації для проведення переговорів; підготувати техніко-економічне обґрунтування, затвердити базу договірних цін, підготувати та узгодити проекти документів; вивчити фірму та членів делегації майбутнього партнера;
- визначити склад своєї делегації, місце та завдання кожного її члена;
- виробити тактику ведення переговорів: можливий розподіл ролей учасників, послідовність викладення питань, що цікавлять (першою вислуховується сторона, за ініціативою якої відбувається зустріч), підготувати довідкові та інші матеріали, які можуть бути потрібні під час переговорів, розробити шляхи розв'язання розбіжностей та претензій (бажано мати декілька варіантів розв'язання потенційних спірних питань), підготувати можливі відповіді на питання партнерів.

**Документація відправки/приймання делегації для проведення перед-контрактних переговорів** включає:

- наказ про відрядження спеціалістів у країну партнера або наказ про приймання делегації з країни партнера (див. приклади, наведені нижче);
- при прийнятті делегації контрагента – калькуляцію вартості приймання й обслуговування іноземних делегацій та окремих осіб у власній фірмі (див. приклад, наведений нижче). При складанні калькуляції слід орієнтуватись на чинні нормативи.

**Наказ №**

**про відрядження спеціалістів у Німеччину**

Львів

“\_\_\_\_\_”

2003 р.

Згідно з запрошенням фірми “МАНФРЕД” (Німеччина) ЗАТ “ГАЛАРТ” направляє у Німеччину (Дрезден) для підписання контракту про створення спільного виробництва лицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м. Львові делегацію у складі 5 осіб.

У зв'язку з викладеним вище та з метою встановлення порядку оплати витрат на відрядження членам делегації

**Наказую**

1. Відрядити у період з “\_\_\_\_\_” 2003 р. по “\_\_\_\_\_” 2003 р. у Німеччину на фірму “МАНФРЕД” президента ЗАТ “ГАЛАРТ” п. Еріка Рейнольдса, технічного директора ЗАТ “ГАЛАРТ” п. Філішова Володимира Архиповича, експерта-перекладача п. Даниленко Наталію Борисівну, головного інженера п. Босака Андрія Остаповича, юриста п. Новаківську Зою Володимирівну.

2. Встановити оплату витрат на відрядження спеціалістам, зазначеним у п.1, у розмірі 100% від 80 доларів США щоденно кожному.

3. Видачу коштів на відрядження згідно з п.2 здійснити у м. Львові.

4. Головному бухгалтеру п. Корнелюку Й.А. забезпечити видачу валюти командированим згідно з п.1.

5. Спеціалістів, які їдуть у відрядження, ознайомити з даним наказом.

6. Контроль за виконанням наказу покласти на головного бухгалтера п. Корнелюка Й.А.

Президент

Ерік Рейнольдс

**Наказ №**  
**про прийняття делегації німецької фірми**

**Львів** " " 2003 р.

Згідно із запрошенням ЗАТ "ГАЛАРТ" у м.Львів прибуває делегація німецької фірми "МАНФРЕД" для переговорів про створення спільного виробництва лицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м.Львові.

У зв'язку з викладеним вище і з метою організації приймання делегації та проведення переговорів

**Наказую**

1. Прийняти у м.Львові делегацію німецької фірми "МАНФРЕД" у період з " " 2003 р. по " " 2003 р. у складі: п. Манфреда Клауса, власника, V.I.P.; п. Отто Шварца, експерта.

2. Приймання делегації та проведення переговорів доручити президенту п. Еріку Рейнольдсу. Для супроводження делегації на весь період виділити кваліфікованого спеціаліста зі знанням німецької мови. Забезпечити технічний супровід переговорів, підготовку контрактної документації, належну оргтехніку, а також буфетне обслуговування.

3. Оформити V.I.P. обслуговування в аеропорту.

4. Делегацію розмістити у готелі "Жорж" (номер люкс – 1, одномісний номер – 1). Харчування – повний пансіон. Культурне обслуговування за затвердженою програмою (додаток 1), включаючи офіційну вечерю. Особлива увага.

5. Для обслуговування делегації виділити автотранспорт.

6. Замовити в Інтурбюро для обслуговування делегації гίδα-перекладача зі знанням німецької мови на весь період перебування делегації.

7. Затвердити програму перебування делегації, програму переговорів та калькуляцію витрат на приймання делегації у сумі \_\_\_\_\_ тис. грн.

8. Контроль за виконанням наказу залишаю за собою.

Віце-президент

Захарчук О.В.

**Калькуляція**  
**вартості приймання й обслуговування іноземної делегації та окремих осіб у ЗАТ**  
**"ГАЛАРТ"**

ЗАТВЕРДЖУЮ у сумі \_\_\_\_\_ грн.  
Президент \_\_\_\_\_ (Ерік Рейнольдс)  
" " \_\_\_\_\_ 2003 р.

Делегація Німеччини, к-сть учасників – 2, фірма МАНФРЕД.

Керівник делегації: власник п. Манфред Клаус.

Приймаючий підрозділ: директорат.

К-сть делегатів з боку ГАЛАРТ – 3.

К-сть перекладачів – 1; супроводжуючий – 1.

Разом учасників – 7.

Кількість днів перебування – 5 днів (з " " по " " 2003 р.).

Оплата витрат з приймання – ЗАТ "ГАЛАРТ", проект № \_\_\_\_\_.

Підстава для приймання: наказ № \_\_\_\_\_ від " " \_\_\_\_\_ 2003 р.

1. Оплата проживання у готелі – \_\_\_\_\_ грн.:

- номер люкс – 1: \_\_\_\_\_ на день x 5 днів = \_\_\_\_\_ грн.;

- одноміс. номер – 1: \_\_\_\_\_ на день x 5 днів = \_\_\_\_\_ грн.;

- бронювання \_\_\_\_\_ грн.

2. Харчування (full board) \_\_\_\_\_ на день x 5 днів x 6 чол. = \_\_\_\_\_ грн.

3. Буфетне обслуговування \_\_\_\_\_ грн.
  4. Оплата перекладача \_\_\_\_\_ грн./год. x 10 год = \_\_\_\_\_ грн.
  5. Автотранспорт \_\_\_\_\_ грн.
  6. Культурно-побутове обслуговування \_\_\_\_\_ грн.
  7. Фотографування \_\_\_\_\_ грн.
  8. Особисті витрати делегатів \_\_\_\_\_ грн.
  9. Придбання сувенірів \_\_\_\_\_ грн.
  10. Витрати на організацію зустрічі-проводів \_\_\_\_\_ грн.:
    - придбання квітів \_\_\_\_\_ грн.;
    - витрати на організацію зустрічі членів німецької делегації з керівним складом ЗАТ "ГАЛАРТ" \_\_\_\_\_ грн.;
    - організаційні витрати на підношення та транспортування вантажу членів німецької делегації \_\_\_\_\_ грн.
  11. Витрати на проведення офіційної вечері (сніданку, обіду) \_\_\_\_\_ грн.
  12. Канцелярські витрати та документація \_\_\_\_\_ грн.
- РАЗОМ:**  
Президент  
Начальник планово-фінансового управління

При проведенні переговорів слід додержуватись загальних норм протокольної практики, звичаїв та умовностей, які прийняті у міжнародному діловому спілкуванні, центральним серед яких є **принцип "міжнародної ввічливості"** – дотримання шанобливості та поваги до усього, що символізує та репрезентує державу партнера, незалежно від її місця та значимості у міжнародному співтоваристві. Повага до посадових осіб іноземних фірм та компаній, точне дотримання протоколу створює сприятливу для переговорів ситуацію, робочий настрій, який допомагає конструктивному розв'язанню обговорюваних питань та проблем.

Крім принципу міжнародної ввічливості, у міжнародній діловій практиці прийнято дотримуватись ще двох важливих принципів:

- **принципу ввічливого нейтралітету (cultural adiophora)**, який означає манеру поведінки та ділову етику, згідно з якими іноземець у період перебування у закордонній країні може на свій вибір дотримуватись або не дотримуватись звичаїв та традицій цієї держави, не ображаючи його мешканців. Наприклад, український бізнесмен, перебуваючи в Індії, може замість рукоштовування використати намасте, або вей, – скласти руки долонями разом на рівні грудей, як у людей, які моляться;

- **ввічливого винятку (cultural exclusive)**, який означає прийняті у даній країні манери та звичаї, яких не слід дотримуватись іноземцю. Наприклад, європейському бізнесмену, який перебуває у якій-небудь країні Близького Сходу, не слід одягати арабський стрій.

Сучасний діловий протокол побудований на засадах раціональних звичаїв практики ділового спілкування, а не на "церемоніях" та "ритуалах". Дотримання загальноприйнятих норм протокола – це перша суттєва ознака готовності партнера серйозно вести справу. Вміння чітко та шанобливо прийняти запрошених іноземних партнерів (навіть потенційних), скромна та гідна поведінка під час вашого візиту до них, постійний діловий настрій, байдуже відношення до покупок, спиртного, дарунків та різного роду розваг – надійно переконують партнера у серйозності ваших намірів. Метушливість, догідливість, дрібне жебрацтво, навпаки, породжують недовіру до співробітництва та ділових якостей потенційного партнера, його здатності серйозно

та розумно вести справу. Втрата власної гідності або, навпаки, прояв пихатості та дотримання принципа – “проживемо і без вас”, “прийдуть і інші” – такі нерозумні або необережні дії зводять нанівець ділові зустрічі та ведуть до втрати іміджу претендента у ділових колах.

Відчуття міри та гідності у всьому, зокрема і у дріб'язках, – це запорука успішної організації та ведення міжнародних ділових зустрічей і переговорів. Ознаками не лише протокольної практики, а й загальноновизнаної міжнародної культури ділового спілкування є такі: хто, як і де зустрічає візитерів (на вокзалі, у холі, у кабінеті), де і на якому рівні будуть розміщені члени делегації, наскільки враховуються побажання гостей при організуванні програми зустрічі. Протокольну ввічливість не можна замінювати “довірчим” спілкуванням або прагненням будувати відносини на основі “панібратства”, діями навздогін, неправдивою багатозначністю або явною розгубленістю. Не слід переносити ділові зустрічі під найрізноманітнішими приводами, відмінити їх, замінювати учасників переговорів, оскільки це викликає шок партнера або його роздратування і свідчить або про неповагу до нього, або про абсолютну безпардонність винної сторони. Як результат – зниження практичної цінності та ефективності ділових зустрічей.

Зазвичай ділові переговори проводяться між керівниками фірм або їх уповноваженими представниками за участю спеціалістів. Перша особа має право підпису контрактної та іншої документації і, як правило, має при собі печатку фірми або особисту печатку. Особи, *уповноважені* керівником фірми на ведення переговорів та підписання контрактної документації, **повинні мати це право згідно із статутними документами фірми і мати при собі довіреність (letter of attorney) або інші письмові підтвердження таких повноважень**. Серед таких осіб, крім керівника делегації, можуть бути експерти (компетентні спеціалісти з предмета переговорів або ЗТК), з правом підпису або без нього. У складі делегації, крім керівників, можуть бути “технарі”, перекладачі, референти та юристи, які готують необхідні матеріали, поточні протоколи та документацію. Якщо у вас є заздалегідь підготовлений проект ЗТК, необхідно дати можливість партнеру попередньо ознайомитися з його текстом. Інколи у делегації можуть бути представники державних, громадських організацій або інші супроводжуючі особи, які не мають прямого відношення до предмета переговорів.

При веденні переговорів усі сторони повинні дотримуватись принципу чесної та справедливої ділової практики. Переговори повинні вестись добросовісно та мати на меті досягнення своєчасної угоди на умовах дотримання авторських, винахідницьких та інших прав власності третіх осіб.

Набуваюча сторона повинна мати можливість та час для об'єктивної оцінки рівня технічного оснащення, підготовленості та торгової політики потенційного партнера, справедливості та розумності ціни продукції. Сторони у межах можливого, з дотриманням своїх зобов'язань з конфіденційності інформації перед третіми особами, повинні інформувати одна одну відносно своїх попередніх угод, про результати практичного використання продукції, надавати рекламу та необхідні дані, які сприяють прийняттю позитивного рішення.

Ділові зустрічі або переговори, спрямовані на підготовку чи підписання ЗТК, доцільно оформляти відповідним **протоколом з точним записом прийнятих рішень або пропозицій**. Такі протоколи зберігаються певний, узгоджений сторонами строк, і є основою при продовженні переговорів, визначають зобов'язання сторін на поточний період, а також використовуються при виникненні суперечок або претензій. Більш докладно про такі протоколи – у п.2.2.2.



За згодою сторін переговори можуть протоколюватися (стенографуватися). Використання диктофонів допускається лише за згодою сторін. Усі учасники переговорів повинні бути чітко попереджені про здійснюваний звукозапис або про присутність на переговорах представників преси. Кожна із сторін має право зажадати стенографічний звіт або копію запису переговорів, якщо такі здійснюються.

**Для успішного ведення переговорів важливо створити нормальний психологічний клімат, правильно вибрати тактику їх ведення.** У деяких країнах (США, Франція, Німеччина та ін.) налагоджена спеціальна підготовка осіб, які проводять переговори. Наприклад, при виборі тактики ведення переговорів **Гарвардська школа бізнесу (США) рекомендує тактику “принципових переговорів”**, на відміну від “м’яких” або “жорстких” переговорів. Висуваючи термінологію “принципові” переговори, автори виділяють **чотири основні положення**:

- 1) у переговорах слід відділяти людей від проблем;
- 2) слід концентрувати увагу на інтересах, а не на принципах;
- 3) розглядати різні можливості, перш ніж приймати рішення;
- 4) наполягати, щоб результати переговорів базувались на об’єктивних даних.

**При проведенні переговорів слід використовувати закони психології**, наприклад, розроблені Дейлом Карнегі. До правил переконання можна віднести такі:

- проявляйте увагу до думки іншої особи (ніколи не кажіть партнеру, що він не має рації);
  - прагніть побачити речі очима партнера;
  - проявляйте симпатію до його думок та інтересів;
  - не варто починати переговори з тих питань, по яких ваші думки розходяться.
- Навпаки, акцент слід зробити на питання, з яких ви досягли згоди;
- намагаючись переконати партнера у своїй точці зору, не говоріть багато самі, дайте можливість говорити партнеру;
  - якщо ви відчули нелогічність власного висловлювання або суперечність фактів, які не порушують основної тези, зізнайтеся у цьому якнайшвидше, поки партнер не перехопив ініціативу;
  - починайте та ведіть переговори у дружньому тоні. Інша сторона – не супротивник, а ваш партнер, її успіх – це і ваш успіх, а не ваша поразка;
  - уникайте починати переговори з питань, на які ваш партнер може сказати “ні”. Намагайтесь викладати вашу точку зору так, щоб партнер був змушений відповідати “так”;
  - намагайтесь вести переговори так, щоб в результаті обговорення партнер думав, що запропонована вами ідея – його власна;
  - якщо у вас є вагомий аргумент, з яким ваш партнер не може не погодитись, намагайтесь висловити його якомога пізніше або взагалі не говорити, якщо партнер сам прийде до нього.

**Для успіху ділової зустрічі потрібно набагато більше, ніж знайти відповідного партнера, треба самому бути відповідним партнером, знати про партнера, про його фірму, про його країну якомога більше, з одного боку, надати про себе правдиву та повну інформацію партнеру – з іншого.**

**Орієнтовна технологічна схема ведення переговорів** включає в себе такі етапи:

**1) перша зустріч, привітання, відрекомендування делегацій.** Переговори зазвичай проводяться у спеціально призначеному для цього приміщенні, а за

відсутності такого – у будь-якому приміщенні після невеликої його підготовки з урахуванням таких умов:

- партнери не повинні сидіти дуже близько для запобігання незручності, але і не надто далеко для того, щоб створити довірчу атмосферу;
- доцільно вжити заходи з виключення зовнішніх подразників (сторонніх шумів, ходіння, телефонних дзвінків тощо);
- на столах не повинні бути предмети та документи, які не мають відношення до переговорів;
- бажано підготувати буфет (вода, чай, кава соки, цукор, печиво, цукерки, фрукти, серветки, а при тривалих переговорах – бутерброди);
- на столах мають бути: степлер, прозорі папки для паперу, диктофон, блокноти для запису, авторучки – усе бажано з фірмовим логотипом;
- у приміщенні мають бути: дошка для плакатів та для рисування крейдою (не забути губку для стирання), відеомагнітофон з телевізором для перегляду відзнятих матеріалів, проектор для слайдів та екран. Вид проектора з урахуванням розміру слайдів, тип відеомагнітофона необхідно заздалегідь узгодити з партнером і перевірити їх справність до переговорів;
- необхідно мати в оперативному доступі засоби підготовки та розмноження документів (друкарські машинки, калькулятори, множильну техніку, засоби оперативного зв'язку для запитів), а також техніку для оперативної палітурки (зшивання) документів;

**2) пояснення цілей та завдань делегації – ініціатора переговорів, вручення та приймання документів.** З метою запобігання різночитанню та прийняттю неправильного рішення бажано одержати інформацію у письмовому вигляді з важливих питань, які потребують ретельного вивчення та попереднього узгодження. Якщо переговори проводяться партнерами, які вільно володіють обома мовами, то не виникає потреби у перекладачі. Якщо ж мовне середовище різне, то зазвичай переговори ведуться мовою приймаючої сторони за участю **перекладача, який добре володіє термінологією предмета переговорів**. Присутність перекладача бажана, навіть якщо ви добре знаєте мову партнера, оскільки це, по-перше, забезпечує точність перекладу, дозволяє не відволікатися від предмета обговорення при перекладі сленгу, спеціальних зворотів, термінології; по-друге, дає вам додатковий час для аналізу аргументації партнера та прийняття більш зважених рішень; по-третє, дозволяє стежити за висловленнями учасників делегації партнера, які не припускають, що ви розумієте їх мову. Необережна фраза або репліка можуть дати дуже корисну інформацію та вплинути на прийняття рішення;

**3) обговорення поставлених питань.** Переговори веде керівник делегації. Якщо обговорюються принципові питання (наприклад, кооперування виробництва, прямі зв'язки, встановлення тривалих комерційних відносин, укладення великих та складних контрактів), переговори очолює керівник підприємства. Переговори можуть бути доручені іншій особі – спеціалісту, але у будь-якому разі це має бути висококласний фахівець, який вільно орієнтується у предметі переговорів, вміє проводити аналіз пропозицій під час переговорів, щоб не призупиняти їх, здатний приймати рішення у процесі переговорів.

Під час переговорів не слід зловживати фразою: “Я повідомлю (поінформую) про це своє керівництво”, – хоча звичайно існують ситуації, коли це єдино правильна відповідь, тому що ще гірше обіцяти те, чого сам вирішити неспроможний. Але якщо цю фразу взяти на озброєння, то у вашого партнера може скластися враження, що у

вас або немає достатньої компетенції, або відповідної кваліфікації. Якщо партнер поставив складне запитання, можна скористатись ухильною відповіддю: “Це гарне (цікаве) запитання (і я дякую вам за нього). Ми повинні ретельно обміркувати його (провести необхідні консультації). Відповідь дамо пізніше”.

Не слід лякатись дискусії. Партнер, як і ви, шукає вигоди, і його пропозиції необхідно обговорити з максимальною витримкою. Якщо це не порушить паритету у взаємовідносинах, слід вміло запропонувати компроміс.

У будь-якому разі необхідно прагнути отримати максимальний обсяг інформації, яка стосується предмета переговорів, а для цього слід вести переговори ініціативно, давати та одержувати точні, вичерпні відповіді, не говорити того, у чому ви невпевнені, але й не демонструвати свого незнання, оскільки останнє може бути сприйнято як некомпетентність.

Спонтанне обговорення на переговорах не допускається. Члени делегації беруть участь в обговоренні з дозволу ведучого, який у разі необхідності запитує думку своїх колег або надає їм слово. Неорганізованість справляє на партнера негативне враження.

Під час переговорів небажані “імпровізації” керівників. Не усі учасники розуміють одразу суть питань, які при цьому виникають, а референти не встигають оперативно підготувати матеріали або документи, оскільки нові пропозиції потребують серйозних технічних та економічних обґрунтувань та проробок. Це призводить до затягування переговорів, викликає роздратування учасників. Неприпустимо запізнення або раптове зникнення керівника однієї із сторін. Іноземному партнеру не зрозумілий мотив “мені тут терміново потрібно у справах”, він розглядається як порушення етики переговорів або зневажливе ставлення до запрошеної делегації.

У перебігу переговорів можливі перерви для обговорення сторонами (у складі своєї делегації) методів та пропонованих рішень. Про це слід попередити партнера у ввічливій формі, а не дискутувати пожвавлено у колі своєї делегації рідною мовою і ще й без перекладу на очах у здивованої делегації партнера. Розумніше оголосити робочу перерву, протягом якої технічний персонал зробить необхідні копії документації, здійснить розрахунки, відпрацює визначену та обґрунтовану позицію із суперечливого питання. При цьому слід враховувати можливості партнера зробити це у виділених часових межах регламенту переговорів.

На випадок виникнення на переговорах труднощів ролі членів делегації можуть бути заздалегідь розподілені. Одні члени делегації акцентують увагу на труднощах та перешкодах, і цим зазвичай займаються молоді особи, оскільки це може бути пояснено нестачею досвіду або максималізмом та нетерпимістю, які властиві молоді. Голова делегації, який уособлює керівництво, не може виявляти непоступливості у дрібних питаннях, тому що це може породити негативне ставлення до вашого підприємства. Голова делегації має грати роль (і бути таким) широко ерудованого, такого, що вміє йти на поступки та знаходити компромісне рішення керівника, і це позитивно впливає на партнера.

При виникненні труднощів не намагайтесь звести усю дискусію до обговорення центрального питання. Зменшіть увагу до нього до мінімуму, щоб ваш партнер зміг поступитись, не заганяйте його у кут, не закривайте перед ним двері до переговорів.

Учасник переговорів має бути ввічливим, уважним, товариським, вміти почати та підтримати розмову, зняти напруження при його виникненні (але не заялуженим жартом або непристойним дотепом), бути стриманим, але не зухвалим, поводитися з гідністю, але не пихато.

Необхідна умова успіху на переговорах – це вміння говорити переконливо. Ось декілька практичних порад:

- вступна промова має бути розділена на вступ, основну частину та висновки;
- вступ має зацікавити партнера, загострити його увагу; основна частина має містити пояснення предмета, презентацію точок зору (своїх, партнера та інших) з набором доказів, свідоцтв, порівнянь, які доводять переваги вашого підходу та спростовують інші міркування; у закінченні підводиться підсумок та міститься звернення до партнера;
- не починайте здалека і не захоплюйтесь деталями;
- не починайте із загальних фраз або вибачень, уникайте поблажливого повчального тону;
- віддавайте перевагу коротким реченням: кожна нова думка має починатися з нового речення;
- вживайте більше дієслів та менше прикметників;
- говоріть достатньо голосно (не переходячи на крик) у розміреному темпі (близько 100 слів на хвилину), модулюйте голос, виключте монотонність;
- допомагайте собі мімікою та жестами, не переходячи при цьому до “клоунади”;
- паузи повинні чітко відокремлювати речення і ще більше – абзаци; паузи можна використовувати для обмірковування продовження промови.

***При організації переговорів необхідно заздалегідь вирішити питання про мову для підготовки документів.*** Як правило, усі документи готуються двома мовами, якщо це необхідно та дозволяють обставини і рівень підготовки переговорів. Якщо це складно, то підписують документи, підготовлені однією мовою, а потім готують переклад, проте таке “насильство” над партнером припустиме лише за умови, що він може прочитати і зрозуміти документ хоча б приблизно і що існує певний ступінь взаємної довіри. Частіше партнер ухиляється від підписання документа, складеного чужою мовою, мотивуючи це необхідністю порадитись з юристом. Пропонувати підписати документ без прочитання (або з прочитанням вголос перекладачем) нецелісечно.

Частина документів повинна бути суворо аутентична (наприклад, довіреності, доручення, пов'язані з фінансами або банківськими операціями). З цією метою слід залучати перекладачів високого класу і відповідно завіряти документи та їх переклад. Таку процедуру в Україні можна здійснити у державних нотаріальних конторах або інших компетентних органах.

У кінці кожного документа зазначається строк його дії, кількість екземплярів, якою мовою складений, кому в якій кількості переданий документ, а також вимога конфіденційності (у разі необхідності), яка дублюється у верхньому правому куті першого (або кожного) аркуша грифом “конфіденційно”. У протоколі переговорів сторони повинні зазначити режим конфіденційності інформації та документів.

## **2.2.2. Складання протоколу про наміри та попереднього контракту**

За результатами переговорів сторін з предмета передбачуваного контракту або угоди та її умов сторонами може бути укладений **протокол про наміри (protocol of intentions)**. Це порівняно нова у нашій країні форма протоколу, зазвичай прийнята у ЗЕД. У цьому протоколі сторони виявляють свої наміри укласти контрактні відносини та приймають конкретні підготовчі зобов'язання на певний строк.

При уявній простоті процедури та складання документа до таких протоколів слід ставитися досить уважно з точки зору недопущення прийняття у них якихось зобов'язань надзвичайного характеру, здатних потягнути за собою фінансові вимоги чи претензії.

**Протокол має містити таку мінімальну інформацію:** найменування документа; місце укладення та дату; повні та достатні юридичні найменування сторін-учасниць; прізвища та імена представників, їх посади і повноваження; предмет обговорення та наміри сторін з даного предмета; цілі сторін з предмета обговорення; попередні зобов'язання сторін; зобов'язання сторін за протоколом; зобов'язання нерозголошення конфіденційної інформації; зобов'язання не здійснювати оферти з предмета протоколу третій особі у період дії протоколу або зобов'язань за ним; строк дії протоколу, по закінченні якого домовленість сторін втрачає силу, якщо обидві сторони (або одна з них) не зробили конкретних кроків у напрямку здійснення якихось дій, обумовлених даним протоколом; **обов'язки сторін здійснювати усі дії та витрати з виконання своїх зобов'язань за даним протоколом за свій рахунок і не висувати фінансових або інших претензій партнеру.**

Остання умова є виключно важливою та обумовлює ризик кожної зі сторін. Слід відзначити, що на практиці значна частка таких протоколів не має життєвої сили та залишається лише на папері. **Необхідність складання такого протоколу залежить від рішення сторін та від їх практичних намірів. Протокол про наміри може бути корисним** при вирішенні питання про виділення фінансування об'єкта, отриманні кредиту, складанні перспективного плану та в інших випадках практичної діяльності з підготовки контракту, наприклад, при проведенні науково-технічної, екологічної або іншої експертизи, патентних досліджень. Нижче приведений орієнтовний текст Протоколу про наміри.

ПРОТОКОЛ № \_\_\_\_\_  
про наміри

м.Львів

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р.

Фірма МАНФРЕД, яка є юридичною особою згідно з законодавством Німеччини (реєстраційне свідоцтво 4562187, Берлін, Німеччина) і яка іменується надалі МАН, в особі власника Манфреда Крауца, з одного боку, та закритого акціонерного товариства "ГАЛАРТ", яке є юридичною особою згідно з законодавством України (реєстр. свідоцтво В-4561 Львів, Україна) і яка іменується надалі ГАЛАРТ, в особі президента Еріка Рейнольдса, з другого боку, яке іменуються разом далі за текстом СТОРОНИ, склали цей Протокол про наміри.

1. СТОРОНИ виявили намір спільної діяльності у галузі створення у м.Львові спільного виробництва лицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі.

2. Для реалізації намірів СТОРОНИ зроблять такі дії: 2.1. ГАЛАРТ передасть МАН зразки лицювальної плитки, виготовленої за оригінальною технологією ГАЛАРТ, у кількості 100 шт. з метою маркетингу продукції у Німеччині та інших країнах.

2.2. ГАЛАРТ підготує проект засновницької документації для створення спільного підприємства на території України.

2.3. ГАЛАРТ вивчить можливості та дасть пропозиції про оренду виробничих площ для організації виробництва лицювальної плитки із місцевих матеріалів і виконає необхідні техніко-економічні розрахунки та обґрунтування організації виробництва.

2.4. МАН виконає вивчення перспектив реалізації лицювальної плитки; вивчить можливості поставки спеціалізованого обладнання та прес-форм.

2.5. МАН вивчить можливості отримання кредиту у сумі \_\_\_\_\_ тис. ДМ для організації виробництва та внеску у статутний фонд майбутнього СП.

2.6. СТОРОНИ домовляються оперативно інформувати одна одну про хід вищезазначених заходів.

3. СТОРОНИ встановлюють строк проведення заходів – 3 місяці з моменту підписання цього протоколу. Якщо протягом трьох місяців не будуть зроблені активні дії сторін та/або не буде складений додатковий протокол чи інший документ у його розвиток, цей Протокол та зобов'язання за ним втрачають силу.

4. Чергова зустріч спеціалістів планується на \_\_\_\_\_ р. у Львові.

5. На передконтрактному періоді сторони домовляються про самостійне несення витрат з приймання делегації та спеціалістів. Чергова зустріч призначена у Берліні через два місяці.

6. На період дії цього Протоколу, але не більше ніж на строк три місяці, СТОРОНИ утримаються від переговорів з предмета майбутнього Контракту з третіми сторонами. Проте, якщо СТОРОНИ у тримісячний період не зроблять активних дій з реалізації намічених зобов'язань, не встановлять нового строку виконання зобов'язань, цей Протокол втрачає свою силу.

7. Цей Протокол про наміри не викликає взаємних фінансових зобов'язань сторін до укладення контракту.

Усі витрати по заходах на передконтрактному періоді, у тому числі по заходах та зобов'язаннях за цим Протоколом, сторони несуть кожна за свій рахунок та взаємних претензій з цього приводу не виникає.

8. У робочих нарадах з підготовки цього Протоколу брали участь спеціалісти:

З боку МАН  
власник Манфред Крауц  
експерт Отто Шварцексперт  
9. Реквізити

З боку ГАЛАРТ  
Президент Ерік Рейнольдс  
Даниленко Наталія

МАН: \_\_\_\_\_

ГАЛАРТ: \_\_\_\_\_

Протокол складений у чотирьох екземплярах (два українською та два німецькою мовами). Усі екземпляри мають однакову юридичну силу. Але при розв'язанні суперечок за вихідний береться текст документів українською мовою.

МАН

ГАЛАРТ

Більш поглиблена та розширена форма протоколу про наміри – це **попередній контракт (interim agreement)**. У ньому сторони формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту і беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін. За таким контрактом сторони у майбутньому зобов'язуються укласти контракт на передачу продукції, виконання робіт тощо на умовах, в основному передбачених цим контрактом. **Попередній контракт може містити обмежені фінансові зобов'язання сторін із застереженнями.** Попередній контракт **обов'язково укладається в письмовій формі.**

Іноді сторони розуміють попередній контракт у контексті **генеральної угоди або контракту (general contract)**, у якому докладно описуються найзагальніші принципи наступних взаємовідносин та умов взаємодії. Такий контракт має юридичну силу та посилення на нього дійсні у додаткових контрактах, що впливають з нього. Нижче наведений зразок Попереднього контракту.

ПОПЕРЕДНІЙ ДОГОВІР

м. \_\_\_\_\_ “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ р.

СТОРОНА-1:

в особі \_\_\_\_\_,

що діє на підставі Статуту, і

СТОРОНА-2:

в особі \_\_\_\_\_,

що діє на підставі Статуту, надалі – “СТОРОНИ”, на підставі двосторонніх переговорів, проведених у м. \_\_\_\_\_ “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ р.

підписали Даний Попередній Договір про таке:

1. СТОРОНИ визнають, що їх науково-виробничий та фінансовий потенціал дає їм підстави встановити довгострокове та взаємовигідне співробітництво в галузі розробки й запровадження різних комерційних, науково-виробничих програм і комерційних проектів.

2. СТОРОНИ планують здійснити на першому етапі співробітництва спільну науково-виробничу діяльність з розробки \_\_\_\_\_.

3. Для прийняття остаточного рішення про можливість реалізації вищезазваної програми повноважні представники СТОРІН проводять спільні консультації і зустрічаються не пізніше від “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ р.

4. СТОРОНИ зобов'язуються до “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ р. укласти договір

Договір, який СТОРОНИ мають намір укласти, повинен містити такі умови:

а)

б)

в)

5. Проект договору доручається скласти СТОРОНІ-1.

Проект договору СТОРОНА-1 зобов'язана представити на розгляд СТОРОНІ-2 не пізніше від “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ р.

6. У разі безпідставної відмови однієї із СТОРІН від укладення договору за п.4 Даного Договору або вчинення дій, у результаті яких укладення вищезазначеного договору стає неможливим, винна СТОРОНА несе відповідальність у порядку і на умовах, передбачених чинним цивільним законодавством.

Даний Попередній Договір підписали:

### 2.2.3. Складання та підписання зовнішньоторгового контракту

В результаті переговорів сторони одразу можуть скласти **спільний проект контракту**, в якому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами. Немає законів чи звичаїв, яка сторона готує та оформляє міжнародний контракт. Контракт – це результат спільної творчості експортера та імпортера. Друкування тексту та оформлення додатків і копій звичайно здійснює сторона, що приймає. Тексти контрактів розробляються оперативними інженерами спеціалізованих фірм на основі аналогів з умовами, подібними до узгоджених контрагентами при проробці пропозицій.

**Перед підписанням кожна із сторін погоджує умови контракту з функціональними підрозділами своєї організації:**

• з **планово-економічним відділом** – для перевірки відповідності позиціям плану та забезпеченості матеріально-технічними ресурсами (експортні контракти) і на відповідність позиціям чинного плану новим поставкам, вказівкам центральних, директивних та плануючих органів (імпортних);

- **з валютно-фінансовим** – на відповідність виділеним валютним коштам, а також з погляду захисту інтересів української сторони у частині найефективніших способів розрахунків та гарантій платежів;
- **з підрозділами, що відповідають за кон'юнктурно-комерційну роботу**, – на відповідність цін та кредитних умов затвердженим діапазоном граничних величин;
- **з юридичним** – для перевірки правильності формулювання комерційних та юридичних умов контрактів, зокрема тих, що стосуються стягнення штрафів за неналежне виконання контрактних зобов'язань, порядку висування та задоволення претензій, підсудності судам та розгляду невирішених розбіжностей в арбітражних судах тощо;
- **з бухгалтерією** – щодо обліку та розрахунків з іншими організаціями;
- **з транспортним** – для оптимізації перевезень вантажів та планування використання транспортних засобів.

Надруковані та завізовані контракти підлягають остаточній перевірці оперативними працівниками та *парафуються (візуються) коротким підписом в одному з нижніх кутків кожної сторінки*. Працівник, що підтвердив контракт, несе повну відповідальність за правильність тексту, зокрема і перекладу іноземною мовою.

Як правило, *друкують два оригінали контракту, які підписуються безпосередньо присутніми на переговорах представниками обох контрагентів, які мають право підпису комерційних документів за посадою, що займають, або за довіреністю. Кількість підписів з кожного боку визначається юридичним статусом контрагента*. Зовнішньоторгові контракти з боку українських організацій підписуються, як мінімум, двома особами, які мають на це право.

Якщо з української сторони у зовнішньоторговій угоді беруть участь декілька організацій, вона може бути підписана більше ніж двома особами. Відповідальність по зобов'язаннях підписаного договору несе організація, від імені якої підписана угода, або у контракті встановлюється солідарна відповідальність усіх українських організацій, що його підписали.

Підписаний оригінал контракту обліковується у планово-економічному відділі, валютно-фінансовому відділі, бухгалтерії та здається на зберігання у призначений порядком діловодства підрозділ фірми.

*Для організації оперативного виконання контракту фірма має декілька копій контракту*. У тих випадках, коли умови контракту накладають особливі обов'язки на функціональні відділи, наприклад, транспортний, відділ технічного обслуговування та інші, їм передаються ксерокопії контракту або його відповідних розділів. Якщо умови контракту містять зобов'язання, виконання яких залежить від постачальників експортних або замовників імпорتنих товарів, доцільно висилати їм копії контракту.

Контракт може бути укладений у письмовій, усній, частково в письмовій і частково в усній формах. *Українське законодавство вимагає обов'язкового укладення у письмовій формі не тільки контрактів, а й оферти, акцепту чи будь-якого іншого прояву намірів*. У міжнародній практиці угоди часто укладаються в усній формі – телефоном, на аукціонах, біржах. Проте домовленість потім обов'язково підтверджується письмовим контрактом, підписаним обома сторонами.

*Права та обов'язки за контрактом виникають з моменту, коли він вважається укладеним, тобто після його підписання, якщо у ньому не зазначений інший строк набуття ним чинності*. Датою укладення є дата його підписання.



Якщо контракт укладається листуванням, то момент його укладання визначається по-різному. У Великобританії, США, Японії, Швейцарії контракт вважається укладеним *у момент відсилання письмового акцепту*, у Франції, ФРН, Італії, Австрії – *у момент одержання оферентом акцепту*. Це стосується і видачі замовлень.

**Пропозиція укласти контракт, зроблена усно, телефоном або телеграфом, веде до його укладення в момент, коли прийняття пропозиції стане відомим особі, що зробила пропозицію.**

Існує декілька *способів укладення контрактів купівлі-продажу*, які залежать від способу встановлення контакту з потенційними партнерами (див. п. 2.1.2):

- підписання контракту контрагентами, що беруть у ньому участь;
- акцепт покупцем твердої оферти продавця;
- акцепт продавцем контрoferти покупця;
- акцепт продавцем письмової згоди покупця з умовами вільної оферти (контрoferти покупця);
- підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем;
- обмін листами з підтвердженням досягнутої раніше особистої домовленості між контрагентами.

### **2.3. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту**

#### **2.3.1. Виконання контрактних зобов'язань**

**Третій етап** – це виконання сторонами взятих на себе зобов'язань: з боку експортера – передача (поставка) покупцю товару, який є об'єктом контракту, з боку імпортера – оплата встановленої ціни.

**Згідно з усіма умовами Інкотермс 2000 експортер повинен** виконати такі зобов'язання:

- своєчасно виготовити товар;
- підготувати товар до відвантаження;
- поставити за свій рахунок звичайне пакування та маркірування;
- оформити документацію, необхідну для відправки товару та отримання належних платежів;
- поставити товар разом із доказом відповідності згідно з договором;
- нести витрати, пов'язані із виконанням різних контрольних функцій (перевірка якості, вимірювання, зважування, облік товарів);
- повідомлення імпортерів про готовність товару до відвантаження.
- При поставці машин та обладнання виконання ЗТК передбачає організацію його технічного обслуговування.

**Згідно з усіма умовами Інкотермс 2000 імпортер повинен** виконати такі зобов'язання:

- прийняти товар у місці та у терміни, зазначені у ЗТК;
- оформити документацію, необхідну для одержання та оплати товару;
- сплатити ціну, зазначену у ЗТК;
- надати інструкцію про доставку.

Підготовка товару до відвантаження передбачає виконання продавцем певних <sup>2</sup> вимог до упакування та маркірування товару з урахуванням умов транспортування,

кліматичних особливостей і специфіки митного режиму країни призначення. Такі вимоги дуже різноманітні для окремих країн, видів транспорту та різних товарів.

**Більш докладно вимоги до пакування та маркування товару розглянуті у розділі IV “Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст”, п.4.2 “Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу” (пакування та маркування товару).**

**Зміст основних ЗТД розглядається у розділі III “Зовнішньоторгова документація”.**

**Митні процедури та документи, необхідні для здійснення ЗТО, розглядаються у розділі VIII “Митне оформлення зовнішньоекономічної діяльності”.**

### **2.3.2. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань**

Послідовність виконання контрактів планується у вигляді цільових заходів оперативними фірмами та функціональними відділами підприємств у табличній формі при простих експортно-імпорتنних операціях з сировиною, матеріалами та серійною продукцією або у вигляді організаційно комерційних заходів – при складних зовнішньоторгових операціях та затверджується керівником.

**Основними стадіями виконання простих експортних контрактів можуть бути такі:**

- укладення договорів з постачальниками сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів;
- систематичний контроль за виготовленням експортних товарів та за готовністю товару до попереднього приймання представниками покупця;
- повідомлення імпортера про готовність товару до відвантаження (для своєчасного укладення імпортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з умовою Інкотермс 2000, передбаченою у ЗТК, лежить на імпортері);
- отримання у Торгово-промисловій палаті свідоцтва про походження товару;
- отримання у відповідному компетентному органі (зазвичай у міністерстві) експортної/імпоротної (у країні контрагента) ліцензії у разі ліцензування експорту/імпорту (у країні контрагента) даного товару та за умови, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на експортері;
- отримання сертифіката якості, фітосанітарного, санітарного, ветеринарного, радіаційного та інших необхідних сертифікатів у відповідних органах;
- укладення експортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на експортері;
- укладення договору страхування, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на експортері;
- здійснення вивізних/ввізних (у країні контрагента) митних процедур, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на експортері;
- оформлення товаросупроводжувальних та платіжних документів;
- контроль за дотриманням терміну відвантаження товару у зазначене в ЗТК місце;
- повідомлення імпортерів про здійснене відвантаження товару експортерами (для своєчасного відкриття акредитива імпортером, якщо ця форма розрахунку передбачена у ЗТК);
- здійснення згідно з обраними в ЗТК умовами платежу розрахункових операцій через банки для одержання платежів;

- надання банківської гарантії своєчасної поставки (якщо передбачений авансовий платіж за товар і імпортер вимагає надання такої гарантії);
- оплата рахунків постачальників сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів;
- розгляд та задоволення претензій імпортера;
- подання претензій імпортеру.

### ***Складніші експортні операції можуть містити додаткові стадії:***

- попереднє узгодження з промисловими організаціями технічних та інших умов поставок експортної продукції;
- відрядження спеціалістів для здійснення шеф-монтажних і пускалагоджувальних робіт та для технічного обслуговування обладнання у гарантійний період;
- укладення договорів про транспортування вантажів по території імпортуючої країни, договорів з національними монтажними фірмами, якщо такі дії за умовами ЗТК входять у зобов'язання експортерів.

### ***Основними стадіями простих імпортних операцій є такі:***

- отримання у відповідному компетентному органі (зазвичай у міністерстві) експортної/імпортної (у країні контрагента) ліцензії у разі ліцензування експорту/імпорту (у країні контрагента) даного товару та за умови, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на імпортері;
- укладення імпортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на імпортері;
- укладення договору страхування, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на імпортері;
- отримання товару від експортера;
- здійснення вивізних/ввізних (у країні контрагента) митних процедур, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на імпортері;
- надання банківської гарантії належного платежу, якщо таке передбачено умовами ЗТК;
- виплата авансів експортерам, якщо такі передбачені контрактами;
- контроль за поданням замовлення на відрядження спеціаліста імпортера для приймання товару;
- здійснення згідно з обраними в ЗТК умовами платежу розрахункових операцій через банки для одержання платежів;
- подання експортерам претензій у зв'язку з неналежним виконанням ними контрактних зобов'язань.

### ***При складніших імпортних операціях необхідні додаткові стадії:***

- контроль за отриманням від експортера (виконавця) креслень для узгодження із імпортером (замовником);
- контроль за направленням експортеру (постачальнику) підтвердження про узгодження креслень;
- контроль за виконанням будівельних робіт імпортером (замовником);
- направлення у порт або прикордонну станцію прибуття рознарядок для відправлення отриманих (імпортних) вантажів за місцем призначення;
- відрядження національних спеціалістів на фірму іноземного виробника для здійснення контролю виробництва на приймання імпортної продукції;
- направлення замовлень на спеціальні транспортні засоби;

здійснення контролю за монтажем та введенням в експлуатацію імпортного обладнання, інформування, у разі необхідності, компетентних організацій для прийняття відповідних заходів.

Якщо на підприємстві здійснюється лише одна ЗТО, то стадії її виконання зводяться у таблицю, яка має структуру, наведену у таблиці 2.5. Якщо на підприємстві одночасно здійснюється декілька ЗТО, то у вертикальних графах таблиці зазначаються стадії та строки їх виконання відповідно до умов контракту, в горизонтальних рядках – номери контрактів та фактичні строки виконання окремих зобов'язань. Контроль за виконанням операцій здійснюється на ЕОМ.

Таблиця 2.5

**Послідовність виконання ЗТК № 1452/56987**

Стадія виконання ЗТК			Термін виконання кожної стадії	
№	Назва	Назва документів, що забезпечують виконання кожної стадії	Відповідно до умов ЗТК	Фактичний
1.				

**2.3.3. Розгляд можливих претензій та рекламаций з експорту і подання таких з імпорту**

Взаємні зобов'язання сторін при купівлі-продажу товарів, порядок подання претензій та позовів у випадку порушення цих зобов'язань, а також способи відшкодування завданої шкоди визначаються змістом договору, існуючими звичаями та чинними законодавчими актами.

**Претензія** – це вимога про усунення недоліків у якості та кількості поставленого товару, відшкодування збитків, сплати боргів та штрафів. У комерційній практиці подання претензій є зазвичай першим кроком у розв'язку суперечок, які виникають між контрагентами. І лише після відмови у задоволенні претензії (або неотримання відповіді на неї у зазначені строки) подається позов. **Позов** – це звернення у судовий (арбітражний) орган по захист порушеного права або іншого інтересу, який охороняється законом.

**2.3.3.1. Прострочка поставки або недопоставка товару у встановлений договором строк**

У такому разі покупець для подання постачальнику (експортеру, продавцю) претензії готує такі **документи**:

- виписку із договору та специфікацій із зазначенням строків, обсягів та порядку поставки;
- перелік платіжних вимог (рахунків) постачальника на оплату товарів, відвантажених протягом періоду, за який стягуються санкції;
- відомість недопоставки та розрахунок неустойки за недопоставку або прострочки поставки.

При розрахунку неустойки слід керуватись умовами договору та нормативними документами арбітражних органів. **У розрахунку неустойки за прострочку поставки та недопоставку товарів, як правило, зазначаються:** найменування постачальника

та вантажовідправника; номер та дата складання договору; строк поставки продукції за договором; кількість товару, яка підлягає поставці за даний період часу; кількість недопоставленої продукції; ціна за одиницю товару; сума вартості недопоставлених товарів за даний період; сума неустойки.

Після того як зазначені документи будуть підготовлені, вони разом з претензійним листом направляються підприємству-постачальнику.

**Претензійний лист** – документ, який містить обґрунтовані вимоги однієї фірми до іншої з приводу порушення договірних зобов'язань. Нижче наведений зразок претензійного листа.

Комерційна фірма ""  
79005, м. Львів, вул. Скельна, 3,  
тел. 237-17-45  
14 лютого 2003 р. № 11-5/78  
Претензія на суму 250 000 EUR

Фірма ""  
м. Варшава (адреса)

*У зв'язку з недопоставкою Вами протягом січня 2003 р. комплектуючих виробів Ви зобов'язані на підставі договору № 7/48, укладеного 1 листопада 2002 р., виплатити нам неустойку у розмірі 250 000 EUR.*

*Просимо перерахувати цю суму на наш розрахунковий рахунок № 13546284 в Ексімбанку м. Львова.*

*У разі неотримання від Вас протягом 20 днів зазначеної суми позовна заява про її стягнення буде направлена в арбітражний суд.*

*Додаток: розрахунок неустойки за січень 2003 р.*

Отримавши претензію покупця про сплату неустойки за прострочку поставки або недопоставку товарів, фірма-постачальник перевіряє відповідність претензії умовам договору (чинним нормативним актам), звіряє інформацію заявника з даними про фактичне відвантаження підтвердженими копіями рахунків.

За наявності вини постачальника у невиконанні зобов'язань останній вживає заходів до своєчасного перерахування претензійної суми. Якщо ж сторони не досягли згоди, то позов розглядається у судовому порядку.

### **2.3.3.2. Недостача або інша втрата товару при його поставці**

Недостача або інша втрата товару зазвичай виявляється у момент його приймання за кількістю. Якщо товари доставлені **автотранспортом**, їх приймання звичайно здійснюється: сипучих вантажів – навалом; штучних – від водія або особи, яка супроводжує вантаж, по масі та поштучно; опломбованих вантажів – від водія без перевірки маси та затарених одиниць вантажу. Якщо товар отриманий **від залізниці** без перевірки маси та кількості, приймання здійснюється у момент розкриття вагона.

При виявленні недостачі товару покупець (отримувач) спільно з представником постачальника або іншої компетентної організації складають **акт, який засвідчує недостачу або втрату**. У цьому документі зазначається:

- дата та номер акта, місце приймання та складання акта, час початку та закінчення приймання товару за кількістю;
- прізвища посадових осіб, які брали участь у складанні акта;
- найменування та адреса постачальника;
- дата та номер документа, яким викликався представник постачальника (якщо викликався);

- номер та дата рахунка-фактури та транспортної накладної;
- дата відправлення товару зі станції відправлення, час прибуття його на станцію призначення та час розкриття вагона, контейнера, автофургона;
- стан тари та упакування у момент приймання;
- умови зберігання товару на складі отримувача до складання акта;
- найменування та стан вантажу, який пред'являється до огляду (рівень заповнення тари, в упакованому чи розпакованому вигляді пред'явлена продукція, наявність пакувального ярлика, стан маркірування, дата розкриття тари);
  - загальна маса продукції (фактична та за документами), маса кожного місця, в якому виявлена недостача (фактична та зазначена на упакуванні, тарі);
  - спеціальні позначки підприємств, які перевозили вантаж, в транспортних документах при його видачі;
  - кількість продукції, якої не вистачає, ціна одиниці товару та сума вартості недостачі.

Акт приймання продукції за кількістю підписується усіма учасниками комісії. Особи, які не згодні зі змістом акта, підписують його із застереженням про незгоду та викладенням своєї думки.

Після прийняття рішення про подання претензії за недостачу товару складається та направляється на адресу підприємства-постачальника претензійний лист. До нього, як правило, **разом з актом приймання додаються**: копії платіжних вимог (рахунків) постачальника; порівнювальна відомість фактичної наявності продукції з даними, зазначеними у документах постачальника; оригінальні транспортні накладні або квитанції; інші документи, передбачені ЗТК.

Отримавши ці документи, постачальник вивчає їх. При встановленні факту недостачі з вини постачальника претензія задовольняється. Якщо ж виявлено порушення правил приймання вантажу та складання акта, при якому претензія не може бути доведена, відповідна служба підприємства-постачальника складає мотивовану відмову. При незгоді з останнім потерпіла сторона пред'являє позов, який розглядається у встановленому порядку.

### **2.3.3.3. Поставка товарів неналежної якості**

При виявленні невідповідності якості, комплектності, маркірування отриманої продукції вимогам ЗТК або даним, зазначеним у супроводжувальних документах, які засвідчують її якість, отримувач забезпечує належне зберігання цієї продукції та викликає представника постачальника (якщо це передбачено ЗТК). Далі спільно з представником постачальника або іншої компетентної організації у встановлені строки складається акт приймання продукції за якістю. У цьому документі, крім інформації про якість товару, його маркірування тощо, необхідно зазначити дані про стан складського приміщення, тари та упакування, час доставки товару. Після чого складається претензія (позов). **Позовна заява** – звернення у судовий (арбітражний) орган з проханням при примусове стягнення з відповідача претензійної суми або якого-небудь майна.

Для обґрунтування позовних вимог про повернення надлишково сплачених сум за зазначені товари, стягнення штрафу за їх поставку до позовної заяви, крім акта приймання за якістю, подаються такі документи:

- договір, у виконання якого здійснена поставка, або виписка з нього;
- отриманий від постачальника документ, який засвідчує якість поставленого товару;

- акт перепереверки, якщо постачальник її здійснював у встановленому порядку і він є у позивача;
- товаро-транспортні накладні або належно завірені їх копії;
- копії листів та телеграм про виклик представника постачальника або інших організацій для участі у перевірці якості товару, якщо такий виклик передбачений існуючими правилами або умовами договору;
- платіжні документи (вимоги) постачальника та доказ їх оплати;
- документ, який підтверджує переведення продукції у більш низьку категорію якості у разі її уцінки.

Зразок позовної заяви наведений нижче.

*Комерційна фірма ""  
79005, м. Львів, Скельна, 3  
тел.  
12 червня 2003 р.*

*До арбітражного суду м. Варшава  
Позивач: комерційна фірма ""  
Відповідач: фірма "", м. Варшава (адреса)*

*Позовна заява*

*Відповідач по цій справі фірма "" недопоставив нам протягом січня 2003 р. по укладеному з ним ЗТК № 7/48, укладеного 1 листопада 2002 р., комплектуючих виробів на суму (сума) EUR. На підставі статті 10 ЗТК відповідач повинен виплатити нам неустойку у розмірі 250000 EUR.*

*14 лютого 2003 р. ми надіслали відповідачу лист № 11-5/78, в якому було запропоновано виплатити зазначену суму у 20-денний строк.*

*Відповідь на цей лист нами не отримана.*

*Просимо арбітражний суд стягнути з відповідача неустойку у сумі 250 000 EUR.*

*Додаток: на 12 аркушах.*

*Копія ЗТК № 7/48 від 1 листопада 2002 р.*

*Копія нашого листа відповідачу від 14 лютого 2003 р. за № 11-5/78.*

*Розрахунок неустойки.*

*Поштова квитанція про відправлення матеріалів відповідачу.*

*Квитанція про сплату держмита.*

*Директор комерційної фірми ""  
Юрисконсульт*

*(підпис)  
(підпис)*

Якщо позов заявлений торговою фірмою, то, крім зазначених вище документів, вона повинна представити докази доведення уцінки до споживача, переоцінки або знищення продукції, яка швидко псується, а також довідку, яка підписана керівником та головним бухгалтером про реалізацію товару за ціною того сорту, у який вона переведена, або про здійснену переоцінку, якщо вона ще не реалізована.

Претензія, яка надійшла на підприємство, реєструється, вивчається у відповідних службах та передається для висновку керівництву або комісії з розгляду претензій. Після цього готується мотивована відповідь заявнику про відхилення претензії або розпорядження відповідному відділу про заміну забракованої продукції, або розпорядження про перерахування зазначених у претензії сум.

Якщо сторони не досягли взаємопогодженого рішення, позов розглядається в арбітражі. При цьому позови, зв'язані з поставкою товарів неналежної якості, розглядаються, як правило, за місцем знаходження відповідача. Постачальник, який не є виробником даної продукції, залучається до справи як відповідач у тому випадку,

коли він бере участь у розрахунках за товари або коли поставка цих товарів здійснювалась з його складу, а також в інших випадках, передбачених ЗТК.

#### **2.3.3.4. Претензії та позови про відшкодування збитків від порушення умов договору**

Ці збитки можуть бути виявлені одразу або по закінченні певного часу. Тому вимоги про відшкодування збитків, викликаних порушеннями ЗТК, пред'являються або разом з вимогами про сплату санкцій, якщо на момент пред'явлення претензій (позовів) визначився розмір збитків, або окремо у випадку виявлення збитків, які не покриваються санкціями (після стягнення останніх). Проте у будь-якому разі позивач повинен обґрунтувати розмір збитків, які виникли в нього у зв'язку з порушенням відповідачем своїх зобов'язань, та надати докази, які підтверджують зв'язок між невиконанням зобов'язань та збитками.

Останні можуть, зокрема, виступати у формі витрат, які поніс позивач з перевезення, розвантаження, зберігання на складі товарів, їх перевідправки тощо. Збитками є також штрафи, сплачені позивачем транспортним організаціям за простій вагонів; витрати, понесені покупцем при усуненні допущених виробником дефектів тощо. Збитки можуть бути і у формі недоотриманого прибутку, який фірма могла би отримати, якби ЗТК був виконаний іншою стороною.

Вимоги про відшкодування збитків, завданих поставкою товарів неналежної якості або недопоставкою, прострочкою поставок, пред'являються понад неустойку (штраф) за поставку недоброякісної продукції або за недопоставку, прострочку поставки без заліку неустойки (штрафу).

У претензії про стягнення вартості забракованих виробів та неустойки (штрафу) за поставку продукції, яка не відповідає умовам ЗТК, як правило, включаються вимоги про відшкодування збитків, які виявляються у вартості доставки товарів від постачальника та повернення її останньому, у складських витратах тощо.

У підтвердження розміру збитку зазвичай додаються:

- калькуляція витрат, пов'язаних з прострочкою, недопоставкою або поставкою недоброякісних товарів;
- копії транспортних документів, які підтверджують вартість перевезень;
- інші документи, які засвідчують розмір збитків.

Якщо збитки викликані необхідністю переробки недоброякісної продукції, до позовної заяви додатково додається кошторис витрат з переробки цієї продукції із зазначенням витрат на заробітну плату та використані матеріали, а також накладних витрат.

Суперечки про відшкодування збитків від порушень зобов'язань за ЗТК розв'язуються судовими або арбітражними органами у встановленому порядку згідно з їх комплектацією.

У разі виникнення суперечок між суб'єктами ЗЕД права та обов'язки сторін за зобов'язаннями, які виникають внаслідок завдання шкоди, визначаються за законодавством держави, де мали місце дія або інша обставина, яка стала підставою для вимоги відшкодування шкоди. При цьому, якщо у справі беруть участь декілька відповідачів, суперечка розглядається за місцем знаходження будь-якого відповідача на вибір позивача.



### 2.3.4. Способи та порядок припинення зовнішньоторгових контрактів

**ЗТК не може бути безстроковим.** Необхідно встановлювати визначені та розумні строки дії угоди, порядок пролонгування та дострокового припинення.

У світовій контрактній практиці часто зустрічаються несправедливі або помилкові формулювання умов визначення строків угод, які непрямо спрямовані у вічність. Таких рис набуває ЗТК, якщо сутність його предмета та об'єкта не має явно вираженого закінчення виконання зобов'язань. Наприклад, "Контракт може бути припинений за взаємною згодою сторін". Якщо при цьому не зазначений конкретний строк закінчення ЗТК, то якщо хоча б одна із сторін виявить незгоду з його припиненням, він буде (за відсутністю інших мотивів для його припинення) діяти невизначено довго, аж до закінчення існування сторін контракту або самого об'єкта.

Інший приклад формулювання вічності ЗТК: "Цей Контракт діє строком один рік, проте, якщо жодна із сторін (або обидві разом) не висловить письмово волевиявлення про його припинення, строк дії цього Контракту автоматично продовжується на невизначений період, до письмового волевиявлення однієї або обох сторін про припинення або його зміну". Строк такого контракту, якщо не будуть залучені інші мотиви (рішення третьої особи, наприклад суду), буде тривати до меж існування сторін, які його уклали. Такі та аналогічні їм формулювання не рекомендується використовувати при укладенні ЗТК.

Зазвичай **припинення ЗТК здійснюється:**

1. Належним виконанням зобов'язань, після чого припиняються усі взаємні права та обов'язки, встановлені гарантії.

2. Закінченням строків його дії.

3. Згодою сторін, яка має бути оформлена відповідним документом та печаткою. Якщо сторони передбачають добровільне припинення ЗТК, то вони також повинні передбачити порядок балансу та погашення усіх взаємних зобов'язань, закінчення усіх взаємних розрахунків та перерахувань, якщо такі залишились незавершеними.

4. Заміною виконання; така норма хоча і не передбачається законодавством, проте широко використовується у практиці комерційного обороту, коли, наприклад, продавець пропонує заміну товару іншим, який задовольняє покупця як належне виконання ЗТК. За формальною ознакою це буде вже інший контракт або угода у рамках генерального контракту.

5. Заліком вимог. Можливий за згодою сторін залік зобов'язань погашенням – виконанням сторонами однорідних вимог, які існують за контрактом та задовольняють сторони. Предметом заліку можуть бути лише однорідні вимоги – грошові зобов'язання.

6. Новацією, тобто заміною на підставі угоди одних зобов'язань на інші шляхом укладення нової угоди або ЗТК. Для припинення ЗТК в результаті новації вона повинна бути законною, не мати пороку волі або інших причин. Оскільки новація – це новий ЗТК, усі гарантії, поручительства, застава та інше, які випливають із попереднього контракту, втрачають чинність.

7. Поглинанням іншими контрактами; ця підстава подібна до новації, але відрізняється зміною форми ЗТК та його правовою силою, наявністю захисних застережень.

8. Ліквідацією юридичної особи – сторони ЗТК; можливе зазначення переходу зобов'язань до правонаступника, наприклад до вищестоячої організації, засновника або ліквідаційної комісії.

9. На правомірну вимогу однієї із сторін; у ЗТК передбачається мінімальний строк, за який одна сторона повинна поінформувати іншу про свій намір припинити ЗТК, наприклад, за три місяці. Тут же зазначається порядок обрахування плинущу часу – з дати отримання контрагентом письмового повідомлення. Вимога припинення ЗТК має бути обґрунтована та передбачений порядок узгодження заліку або погашення витрат, які мали місце у зв'язку з приготуванням до виконання. Необґрунтоване припинення – мотив для суперечки про погашення збитків.

10. Принциповою неможливістю виконання внаслідок форс-мажору.

11. Внаслідок порушення умов ЗТК.

12. За рішенням суду, арбітражу або інших органів держави, до компетенції яких належать такі дії.

Умови ЗТК обов'язково повинні передбачати порядок припинення контракту. При цьому вказуються:

- мотиви припинення;

- порядок та строки повідомлення контрагента;

- строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків, у т.ч. по можливих збитках, які можуть виникнути при таких діях безпосередньо або непрямо, а також по втраченій вигоді.

**У Додатку 3 наведеної ПРИКЛАД АЛГОРИТМУ ПРОВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.**

### **Контрольні питання**

1. Назвіть етапи організації зовнішньоторгової угоди.
2. В чому полягає маркетингове дослідження ринку?
3. Які основні напрямки ринкових досліджень у ЗЕД?
4. Із чого складається конкурентоспроможність товару? Чим відрізняється ціна продажу від ціни споживання?
5. Що таке ціновий та неціновий демпінг?
6. Які методи є найбільш представницькими в організації дослідження ЗР?
7. Що включає якість товару?
8. За якими основними показниками здійснюється порівняльний аналіз конкурентних позицій фірми на ЗР?
9. Якими джерелами інформації Ви можете скористуватись для вивчення фірм-партнерів у ЗТ?
10. Яка цінова стратегія є пріоритетнішою для просування нових у технологічному відношенні товарів на ЗР: стратегія “знімання вершків” чи стратегія “прориву”? Поясніть свій висновок.
11. На основі чого вибирають форми та методи роботи на зовнішньому ринку?
12. Які організаційні та комерційні заходи розробляються при організації експортної та імпоротної операцій?
13. Що містить комплекс рекламних заходів у проведенні ринкової кампанії?
14. Назвіть способи встановлення контактів між контрагентами в процесі підготовки до укладення контракту.
15. Назвіть види оферти та вкажіть суть кожного з видів.
16. Які документи оформляються при підготовці експортної та імпоротної угод?

17. Опишіть порядок проведення переговорів та підготовки тексту контракту.
18. З якими підрозділами погоджуються умови контракту?
19. Опишіть порядок оформлення та підписання контракту.
20. Назвіть та охарактеризуйте основні стадії виконання експортних та імпортних контрактів.

**Завдання**

1. Побудуйте графік та дайте прогноз руху цін на товари А та В на ЗР на наступний рік за такими даними (ціна у дол. США за одиницю товару):

Рік	Товар А	Товар В
1996	200	160
1997	230	155
1998	210	165
1999	220	160
2000	200	170
2001	220	165
2002	?	?

2. На який товар фірмі доцільно знизити ціну для збільшення продажів на ринку, якщо еластичність попиту по товару А становить 102%, а по товару В – 120%? Дайте пояснення прийнятому рішення.
3. Складіть короткий прогноз стану відомого Вам ЗР по конкретному товару на наступний рік.
4. Складіть коротку довідку на фірму – основного партнера Вашої фірми у ЗЕД. Використовуйте для цього Інтернет.

**Тести**

1. Високоякісний товар є конкурентоспроможним на усіх сегментах ЗР:
  - а) так;
  - б) ні.
2. До факторів привабливості ринку належать:
  - а) ринковий потенціал;
  - б) зріст ринку;
  - в) еластичність попиту;
  - г) невисокі бар'єри проникнення;
  - г) економічні можливості фірми для проникнення на ринко;
  - д) фактори оточуючого середовища;
  - е) ступінь конкуренції.
3. На які ЗР краще виходити українським фірмам, продукція яких поступається аналогічній продукції конкурентів за якістю, наукоємністю, умовами обслуговування:
  - а) з високою еластичністю попиту;
  - б) з низькою еластичністю попиту.

4. Якщо підприємець знає, що потенційна місткість даного ринку 1 млн. велосипедів на рік, чи може він оцінити свою частку на ньому у 1 млн. велосипедів?

- а) так;
- б) ні.

5. Що, на Вашу думку, економічно пріоритетніше:

а) довірити виробництво деталей та вузлів іншим фірмам по кооперації, а складання готового виробу здійснювати самим;

б) виробляти деталі та вузли на своїй фірмі, а складання готового виробу довірити іншим фірмам по кооперації.

6. Контактні аудиторії у ЗЕД – це :

- а) партнери по бізнесу: покупці, постачальники, посередники, конкуренти;
- б) державні установи;
- в) засоби масової інформації.

7. Які методи найбільш активно використовуються при вивченні ЗР:

- а) кабінетні;
- б) позакабінетні;
- в) громадські організації;
- г) органи місцевої влади.

8. Які учасники переговорів у ЗЕД відіграють значну роль у створенні умов для повторної угоди:

- а) користувачі, споживачі;
- б) платники;
- в) ініціатори;
- г) критики;
- г) ті, що впливають на формування

## РОЗДІЛ III. ЗОВНІШНЬОТОРГОВА ДОКУМЕНТАЦІЯ

*Документи, що підтверджують виконання угоди з іноземним контрагентом, тобто поставку товару, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження через митницю, називають зовнішньоторговими.*

*Залежно від виконуваних функцій, пов'язаних із зовнішньоторговим контрактом, зовнішньоторгові документи підрозділяються на вісім груп:*

- 1) документація із забезпечення виробництва експортного товару;
- 2) документація щодо підготовки товару до відвантаження;
- 3) **комерційні документи;**
- 4) документи з платіжно-банківських операцій;
- 5) страхові документи;
- 6) **транспортні документи;**
- 7) транспортно-експедиційні документи;
- 8) **митні документи.**

*Товаросупроводжувальними називають документи, які передаються разом із вантажем від пункту відправлення до пункту призначення. До них належать документи, що входять у групи комерційних, транспортних та митних.*

*Відвантажувальними (товаророзпорядчими) називаються документи, які складаються у зв'язку з відвантаженням товару. Зазвичай ці документи перераховуються у контракті.*

Зовнішньоторгові документи оформляються на спеціальних бланках і містять такі загальні для всіх документів реквізити: назву фірми-експортера (або вантажо-відправника) та фірми-імпортера (або вантажоотримувача), їх адреси, номери телефонів, телефаксів, назву документа, дату та місце його виписки, номер контракту або замовлення і дату його підписання, номер наряду, трансу, відвантажувальної специфікації, назву та опис товару, його кількість (кількість місць, вагу нетто та брутто, кубатури), вид упакування та маркірування. Роботу із стандартизації зовнішньоторгових документів здійснює Європейська економічна комісія ООН (ЕЕК ООН – EECUN).

### 3.1. Документи із забезпечення виробництва експортного товару

*Перша група документів – документи із забезпечення виробництва експортного товару – містить:*

- *доручення на купівлю*, що видається на підприємстві для купівлі виробів або матеріалів, необхідних для виробництва або виготовлення товарів, котрі замовлені покупцем або будуть запропоновані для продажу іншим способом;
- *інструкція щодо виготовлення* – документ, котрий видається на підприємстві для виготовлення товарів, які замовлені або будуть запропоновані для продажу;
- *наряд на вивезення із складу* – документ, котрий видається на підприємстві і містить вказівку відпустити із складу товари, замовлені клієнтом;
- *таблиця фактурування* – документ, що видається на підприємстві і містить відомості про продані товари та використовується як основа для складання комерційного рахунку;

- **інструкція щодо упакування** – документ, що видається на підприємстві і містить інструкцію відносно того, як слід упакувати товари;
- **наряд на внутрішнє транспортування** – документ, який містить інструкцію відносно транспортування товарів на підприємстві;
- **статистичні та інші внутрішні адміністративні документи** – документи, що видаються на підприємстві з метою збору статистичних даних про виробництво та інших внутрішніх статистичних даних, а також з іншими адміністративними цілями.

### 3.2. Документи з підготовки товару до відвантаження

#### Друга група документів – документи з підготовки товару до відвантаження

– містить:

- **заявку на фрахтування** – документ, в якому постачальник просить перевізника зарезервувати місце для певного відправлення та зазначає бажаний засіб транспорту, час відправлення тощо;
- **інструкція з відправлення** – документ, що містить докладні відомості про вантаж та вимоги експортера у зв'язку з його перевезенням;
- **доручення на відвантаження (повітряні перевезення)** – документ, який випикується вантажовідправником, містить докладні дані про партії товару та дозволяє авіалінії або її агенту підготувати авіавантажну накладну;
- **ордер на перевезення (місцеві перевезення)** – документ, який містить інструкції відносно місцевого перевезення товарів, наприклад, зі складу підприємства на склад перевізника, котрий здійснює перевезення;
- **повідомлення про готовність до відправлення** – документ, який видається постачальником та повідомляє покупця про те, що замовлені товари готові до відправлення;
- **ордер на відправлення** – документ, що видається постачальником, який відправляє товар покупцю (вантажоотримувачу);
- **повідомлення про відправлення** – документ, за допомогою якого продавець або вантажовідправник інформує вантажоотримувача про відправку товарів;
- **повідомлення про розподіл документів** – документ, в якому сторона, що є відповідальною за випику комплекту зовнішньоторгових документів, зазначає різних одержувачів оригіналів та копій цих документів, а також кількість екземплярів, що відправляються кожному з них;
- **дозвіл на поставку** – документ, який видається покупцем та дозволяє відправку товарів після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до відвантаження.

### 3.3. Комерційні документи

**Третя група документів – комерційні документи** – це документи, що дають вартісну, кількісну та якісну характеристики товару. Ці документи оформляють на своєму бланку продавець, а покупець проти них здійснює оплату.

**Вартісна характеристика товару подається у рахунку та у проформі-рахунку.**

**Комерційний рахунок є основним розрахунковим документом.** Він містить вимогу до покупця про сплату зазначеної у нього суми платежу за поставлений товар.

У рахунку зазначаються: ціна за одиницю товару та загальна сума рахунку або платежу; базисні умови поставки товару; спосіб платежу та форма розрахунку; назва банку, де має бути здійснений платіж; відомості про оплату вартості перевезення (коли оплачується та ким); відомості про страхування (ким оплачується) та розмір страхової премії (при поставках на умовах "СІФ").

**Рахунки звичайно виписуються у значній кількості екземплярів (до 25), що пов'язано з виконанням рахунками різноманітних функцій. Рахунок необхідний для подання таким установам:**

- банку для одержання з покупця платежу;
- страховому товариству – для розрахунку страхової премії при страхуванні вантажу;
- валютним органам країни-імпортера за наявності валютних обмежень – для одержання імпортером іноземної валюти;
- митним органам – для розрахунку мит;
- торговельній палаті або іншій організації – для видачі сертифіката про походження товару;
- урядовим органам – для одержання експортно-імпортних ліцензій;
- транспортно-експедиторській фірмі, що приймає вантаж до перевезення, або залізниці – для оформлення залізничної накладної (оскільки залізниця відповідає за збереження вантажів, що перевозяться);
- статистичним органам – для ведення зовнішньоторгової статистики.

**Рахунки можна підрозділити залежно від виконуваних ними функцій на такі види:**

- рахунок-фактура;
- рахунок-специфікація;
- попередній рахунок;
- проформа-рахунок.

**Рахунок-фактура** виписується, як правило, після остаточного приймання товару покупцем. Крім свого основного призначення як документа, що вказує суму платежу за товар, рахунок-фактура може бути використаний як накладна, що направляється разом з товаром. На вимогу митних органів у багатьох країнах рахунок-фактура виписується на встановлених бланках, і такі рахунки одночасно є сертифікатами про проходження товару або поєднуються з ним.

**Рахунок-специфікація** – поєднує реквізити рахунку та специфікації. У ньому, як правило, зазначається ціна за одиницю товару по видах та сортах, а також загальна вартість усієї партії товару. Виписується у тих випадках, коли партія містить різні за асортиментом товари. Іноді має назву специфікований рахунок.

**Попередній рахунок** виписується у тих випадках, коли приймання товару відбувається у країні або при часткових поставках. Він містить відомості про кількість та вартість партії товару і підлягає оплаті. Після приймання товару або поставки усієї партії продавець випишує рахунок-фактуру, за яким здійснюється остаточний розрахунок.

**Проформа-рахунок** – це документ, який, як і рахунок, містить відомості про ціну та вартість партії товару, але **не є розрахунковим документом**, тому що не містить вимоги про оплату зазначеної у ньому суми. Не виконуючи головної функції рахунку

як платіжного документа, проформа-рахунок разом з тим виконує решту функцій рахунку. Якщо проформа-рахунок містить зазначення про ціну кожного виду або сорт товару, його називають **специфікованим проформою-рахунком**. Проформа-рахунок може бути виписаний на відвантажений, але ще не проданий товар і навпаки. Найчастіше проформа-рахунок виписується при поставках товарів на консигнацію, виставки, ярмарки та аукціони. У проформі-рахунку, який направляється кон-сигнатору, можуть бути зазначені сума, яку власник товару (консигнант) має намір отримати, і витрати, які він мав при відправці товару. Проформа-рахунок може бути також **кошторисом**, за допомогою якого імпортер може ознайомитись з основними даними про товар, який він бажає купити, та з порядком розрахунків, а також визначити розмір витрат.

**Кількісна характеристика товару подається у специфікації, технічній документації, пакувальному листі.**

**Специфікація** містить перелік усіх видів та сортів товарів, які входять у дану партію, з зазначенням для кожного місця, кількості та роду товару. Специфікація звичайно доповнює рахунок на товари різних сортів та назв.

**Технічна документація** потрібна при поставках обладнання та технічних споживчих товарів тривалого користування для забезпечення їх своєчасного налагодження і правильної експлуатації. **До технічної документації належать:** паспорт, формуляри та описи виробів, інструкції з монтажу та експлуатації, різноманітні схеми, креслення, відомості запасних частин, інструменту, пристосувань тощо. Перелік необхідної технічної документації міститься звичайно в стандартних або технічних умовах, які є невід'ємною частиною контракту. Технічна документація готується мовою країни покупця або іншою мовою за вказівкою покупця. На товари серійного виробництва технічна документація має виготовлятися обов'язково друкарським способом.

**Пакувальний лист** містить перелік усіх видів та сортів товару, які знаходяться у кожному товарному місці (ящику, коробці, контейнері), і необхідний звичайно у тих випадках, коли в одній упаковці містяться різні за асортиментом товари. Пакувальний лист розміщується в упаковці так, щоб покупець зміг його легко знайти, або кладеться у спеціальну кишеню із зовнішнього боку упаковки. **Пакувальний лист містить такі дані:** кількість кожного сорту (кількість штук в упаковці), номер упаковки (місця). Пакувальний лист використовується як доповнення до рахунку-фактури тоді, коли направляється значна кількість назв товарів або коли кількість, вага чи вміст кожного індивідуального місця різні. Пакувальний лист слід відрізнити від контейнерного вантажного сертифіката, який використовується для інших потреб. **Пакувальний лист та рахунок-фактура мають практично однаковий зміст, відмінність полягає лише в тому, що в пакувальному листі не зазначені ціни.** Пакувальний лист може мати форму **комплектувальної відомості**. Комплектувальна відомість звичайно містить перелік деталей, вузлів, агрегатів цілої машини, які упаковані у декількох товарних місцях, з описом вмісту кожного місця. Комплектувальна відомість має позначення у вигляді дробу, в чисельнику якого зазначається порядковий номер, а в знаменнику – кількість місць у даній партії. Складається комплектувальна відомість підприємством-виробником до відвантаження усієї партії товару.



*Якісна характеристика товару дається в сертифікаті про якість, гарантійному зобов'язанні, протоколі випробувань, дозволі на відвантаження.*

**Сертифікат про якість** – свідоцтво, яке засвідчує якість фактично поставленого товару та його відповідність умовам контракту. У ньому дається характеристика товару або підтверджується відповідність якості товару певним стандартам чи технічним умовам замовлення. **Сертифікат про якість видається відповідними компетентними організаціями, державними органами, торговельними палатами, спеціальними лабораторіями як в країні експортера, так і у країні імпортера.** Іноді сторони домовляються про подання сертифікатів різних контрольних та перевірочних установ, інститутів, палат мір та ваги, інших організацій. Сертифікат про якість може видавати (відповідно до умов контракту) і фірма-виробник.

**Гарантійне зобов'язання або гарантійний лист** – документ, що підтверджує відповідність поставленого товару (найчастіше обладнання) умовам певного контракту. Воно може містити також гарантію постачальника відносно безперебійної роботи обладнання при дотриманні покупцем правил експлуатації.

**Протокол випробувань** складається після проведення продавцем разом з представником покупця (інспектором чи приймальником) повних випробувань у заздалегідь встановлений день та годину на підприємстві продавця. Протокол випробувань, який іноді називають **сертифікатом**, містить докладне викладення результатів випробувань із зазначенням відповідності товару умовам замовлення. Протокол випробувань висилається замовнику негайно після їх проведення. Звичайно **на підставі протоколу випробувань сторони підписують здавально-приймальний акт.**

**Дозвіл на відвантаження** видається представником покупця після проведення приймальних випробувань обладнання на підприємстві постачальника з метою встановити відповідність товару умовам замовлення. **Дозвіл на відвантаження містить:** відомості про дату поставки за контрактом, дату готовності, інформацію про проведення випробування та вказівку про те, що даний товар може бути відправлений в певну країну відповідно до інструкцій представника покупця.

### 3.4. Документи з платіжно-банківських операцій

**Четверта група документів – документи з платіжно-банківських операцій** – містять:

- **інструкцію з банківського переказу** – документ, в якому клієнт доручає своєму банку здійснити виплату певної суми в зазначеній валюті названій стороні, що знаходиться в іншій країні, або обумовленим способом (телеграфом, авіапоштою), або способом, який відданий на розсуд банку;
- **заявку на банківську тратту** – заявка, в якій клієнт просить свій банк видати банківську тратту і в якій зазначаються сума і валюта тратти, особа, що отримує платіж, та місце і країна платежу;
- **повідомлення про інкасовий платіж** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про здійснений платіж по інкасо. У ньому подаються докладні дані та методи реалізації коштів;
- **повідомлення про платіж по товарному акредитиву** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про платіж по товарному акредитиву;

- **повідомлення про прийняття товарного акредитива** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про прийняття платежів по товарному акредитиву;
- **повідомлення про прийняття документів до оплати по товарному акредитиву** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про прийняття платежів документів до оплати по товарному акредитиву;
- **заявку на банківську гарантію** – документ, за допомогою якого клієнт просить свій банк видати гарантію на користь названої сторони, що знаходиться в іншій країні, із зазначенням суми та валюти платежу, а також конкретних умов гарантії;
- **банківську гарантію** – документ, відповідно до якого банк зобов'язується виплатити обмежену суму грошей названій стороні на умовах, зазначених у ньому;
- **гарантійний лист по товарному акредитиву** – документ, в якому бенефіціар товарного акредитива бере на себе відповідальність за невиконання умов акредитива та зобов'язується компенсувати одержані по акредитиву гроші разом із відсотками та нарахуваннями;
- **інкасове доручення** – документ, за допомогою якого банку даються інструкції або доручення обробити фінансові та/або комерційні документи з метою отримання акцепту та/або платежу або подати документи на інших умовах, які можуть бути в ньому зазначені;
- **форму подання документів** – документ, за допомогою якого тратта або аналогічний фінансовий документ та/або комерційні документи подаються банку для акцепту, обліку, оброблення, оплати або платежу по інкасо, незалежно від того, подаються вони по товарному акредитиву або без нього;
- **заявку на товарний акредитив** – документ, за допомогою якого банку доручається відкрити товарний акредитив на умовах, зазначених у цьому документі;
- **товарний акредитив** – документ, в якому банк підтверджує, що він відкрив товарний акредитив, по якому бенефіціар має отримати платіж, підтвердження або облік тратти, відповідності певним умовам та проти подання обумовлених документів, а також тратт, якщо це вказано в документі. Акредитив може бути підтвердженим або не підтвердженим іншим банком;
- **повідомлення про відкриття товарного акредитива** – документ, який видається банком, що повідомляє про передачу товарного акредитива бенефіціару або іншому повідомляючому банку;
- **повідомлення про переказ товарного акредитива** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про те, що товарний акредитив (частина його) переказується або був переказаний на користь іншого бенефіціара;
- **повідомлення про зміну товарного акредитива** – документ, за допомогою якого банк повідомляє про зміну умов товарного акредитива;
- **банківську тратту** – тратта, яка виставляється на користь третьої сторони, або одним банком на іншій, або відділенням банку на центральне відділення (або навпаки), або на інше відділення того ж банку. В обох випадках тратта має відповідати специфікаціям, які передбачаються для чеків у країні, в якій вона повинна бути оплачена;
- **переказний вексель** – документ, виданий або підписаний відповідно до законодавства, що застосовується, який містить безумовну вимогу, адресовану однією особою іншій особі, про сплату проти пред'явлення самого документа за вимогою, або

на точно встановлену дату, або на іншу дату, яка визначається самим документом, певної суми грошей зазначеної у документі особи, або її наказу, або пред'явнику;

- **простий вексель** – документ, виданий та підписаний відповідно до законодавства, яке застосовується, в якому міститься безумовне зобов'язання векселедавця сплатити певну грошову суму отримувачу, або його наказу за вимогою, або на точно встановлену дату проти подання самого документа;

- **боргове зобов'язання** – документ, котрий виписується покупцем відповідно до законодавства, що застосовується, в якому міститься його одностороннє зобов'язання виплатити після пред'явлення самого документа, на дату, що визначається із даного документа, зазначену суму грошей наказу конкретної особи або пред'явнику;

- **аваль** – поручительство по векселю, зроблене особою у вигляді особливого гарантійного запису;

- **авізо** – банківське повідомлення, яке посилається одним контрагентом іншому, про зміни у становищі взаємних розрахунків або про переказ грошей, посилення товарів;

- **акредитив** – доручення однієї кредитної установи іншій здійснити оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або виплатити пред'явнику акредитива певну суму грошей;

- **акредитив товарний** – використовується у розрахунках між продавцем і покупцем у внутрішньому та міжнародному торговому обігу;

- **акцепт** – прийняття платником зобов'язань оплатити вексель, рахунок;

- **алонж** – додатковий аркуш, що прикріплюється до векселя, на якому ставиться поручительський гарантійний напис;

- **бланковий напис, індосамент** – спосіб оформлення передачі права вимоги за цінним папером (векселем, чеком) її новому власнику. Складається тільки із підпису попереднього власника, який ставиться на звороті цінного паперу без будь-якого зазначення про нового власника, якому передається папір;

- **дебет-ноту** – повідомлення, яке посилається однією стороною іншій стороні, про запис дебет-рахунку останньої певної суми через настання строку якого-небудь зобов'язання, яке створює право вимоги цієї суми;

- **кредит акцептно-рамбурсний** – короткострокове банківське кредитування торгових операцій, яке здійснюється за допомогою переказного векселя, котрий виставляється продавцем на банк, зазначений покупцем;

- **кредит-ноту** – повідомлення, що посилається однією стороною іншій стороні, про запис у кредит останньої певної суми через настання якого-небудь зобов'язання, яке створило у іншій стороні права вимоги цієї суми.

### **3.5. Страхові документи**

**П'ята група документів – страхові документи** – відбивають взаємовідносини між страховиком та страхувальником. Роль страховика полягає у відшкодуванні збитків, яких зазнав страхувальник від нещасного випадку, проти сплати страхової премії. До страхових документів належать:

- **страховий поліс** – документ, що видається страховиком, який підтверджує договір страхування та містить умови укладеного договору, в якому страховик зобов'язується за конкретну плату відшкодувати страхувальнику збитки, пов'язані з ризиками та нещасними випадками, зазначеними у договорі. Страховий поліс видається

страховим товариством страхувальнику після сплати ним страхової премії. Існують страхові поліси різних видів та різних назв залежно від порядку оформлення страхування та характеру ризику. За **рейсовим полісом** об'єкт страхування страхується на певний період. За **змішаним полісом** об'єкт страхується як на певний рейс, так і на певний строк. Рейсовий страховий поліс оформляється на бланках страхового товариства та підписується страховиком і страхувальником або його експедитором у порту відвантаження товарів. **Рейсовий страховий поліс містить такі основні дані:** назву страхувальника, умови страхування, розмір страхової суми (тобто розмір відшкодування, що сплачує страховик у випадку загибелі або пошкодження застрахованого товару), розмір страхової премії, яка вноситься страхувальником як оплата за страхування;

- **генеральний поліс** – це договір тривалого характеру між страхувальником та страховиком. У ньому зазначається строк його дії, обсяг та границі відповідальності страховика, строки платежу страхової премії та інші спеціальні умови і застереження;

- **страховий сертифікат** – документ, котрий видається страховим товариством страхувальнику, який засвідчує, що страхування було здійснено і що був виданий поліс. Такий сертифікат на конкретний вантаж використовується в основному у тому випадку, якщо товари застраховані відповідно до умов генерального або невалютного полісу. **На вимогу страхувальника він може обмінюватися на страховий поліс**, оскільки у багатьох країнах законодавство визнає як судовий доказ тільки страховий поліс;

- **страхове оголошення (декларація)** – документ, який використовується, якщо страхувальник повідомляє своєму страховику докладні відомості про окремі відправлення, на які поширюється договір страхування або генеральний поліс, укладений між сторонами;

- **рахунок страховика** – документ, що видається страховиком із зазначенням суми виконаного страхування з вимогою оплати цієї суми;

- **ковернот** – документ, який видається страховиком (страховим маклером, агентом тощо) для повідомлення страхувальника про те, що його інструкції щодо страхування виконані, або в засвідчення здійсненого агентом страхування на користь страхувальника;

- **абандон** – відмова вантажо- або судовласника від своїх прав на застраховане майно на користь страховика при зобов'язанні останнього сплатити страхувальнику повну страхову суму;

- **договір страхування** – угода між страхувальником та страховиком, що регулює їх взаємні зобов'язання відповідно до умов даного виду страхування, або угода, за якою одна сторона (страховик) бере на себе зобов'язання за обумовлену винагороду (страхова премія) відшкодувати збитки іншій стороні (страхувальнику), які виникли внаслідок передбачених у страховому договорі випадковостей (страхового випадку);

- **поліс валютований** – поліс по морському страхуванню, в якому зазначена страхова сума;

- **претензія** – вимога, що пред'являється страхувальником страховику у зв'язку з настанням страхового випадку, який мав місце внаслідок випадковостей, закладених у умовах страхування;

- **франшиза** – умови страхового договору, які передбачають звільнення страховика від відшкодування збитків, що не перевищують певного резерву.

### 3.6. Транспортні документи

**Шоста група документів – транспортні документи** – це документи, що випускаються вантажоперевізником в засвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення. При морських перевезеннях – це коносамент, морська накладна, штурманська та докова розписка. При залізничних перевезеннях – це залізнична накладна, дорожня відомість; при авіаперевезеннях – це універсальний транспортний документ, документ змішаного перевезення, документ комбінованого перевезення. Діє також низка міжнародних конвенцій.

До документів, що забезпечують перевезення, належать: розписка в отриманні вантажу, гарантійний лист; авторське свідоцтво про транспортування; підтвердження на фрахтування тоннажу; заява-вимога про відправку; фрахтовий рахунок; повідомлення про прибуття (вантаж); повідомлення про виникнення перешкод до поставки вантажу; повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні вантажу; повідомлення про поставку; вантажний маніфест; фрахтовий маніфест; контейнерний маніфест та інші.

**Коносамент (Bill of lading, B/L)** – документ, що видається судновласником вантажовідправнику у засвідчення прийняття вантажу до перевезення морським шляхом. **Коносамент виконує три основні функції: засвідчує прийняття судновласником (перевізником) вантажу до перевезення, є товаророзпорядчим документом, свідчить про укладення договору перевезення вантажу морським шляхом, по якому перевізник зобов'язується доставити вантаж проти подання документів.**

Виконуючи першу функцію, коносамент є розпискою судновласника або його уповноваженого, яка свідчить, що певні товари у зазначеній кількості та стані навантажені на судно для перевезення до обумовленого місця призначення або що товари прийняті під охорону судновласника з метою перевезення. На коносаменті обов'язково має бути вказівка судноплавної компанії “вантаж на борту”, або “вантаж навантажений”, або “вантаж прийнятий до навантаження”.

**Друга функція** коносаменту – давати право власникові оригіналу розпоряджатися вантажем, що робить його **товаророзпорядчим документом**. Це означає, що лише особа, зазначена у коносаменті, або яка має коносамент на пред'явника, в змозі вимагати від судновласника видачі товару, позначеного у коносаменті, і має право розпоряджатися цим товаром. Для того, щоб продати товар, який знаходиться у дорозі і який представлений коносаментом, товаророзпоряднику досить продати або відступити свої права по коносаменту.

**Третя функція** коносаменту – це його здатність бути **єдиним доказом наявності договору морського перевезення між вантажовідправником та судновласником**. Цю функцію коносамент виконує при перевезеннях товарів на судах регулярних ліній або при поставці вантажів окремими партіями, недостатніми за своїми розмірами для використання усього судна або його частини. **Якщо ж під вантаж фрахтується ціле судно або його частина, договір морського перевезення оформляється так званою чартер-партією, або чартером**. У цьому випадку коносамент виконує лише перші дві функції – служить розпискою в отриманні вантажу до перевезення та товаророзпорядчим документом. **Коносамент містить:** найменування судна, перевізника,

відправника (shipper/consignor); місце прийняття або навантаження вантажу; місце призначення або направлення судна (destination); найменування вантажу (description of cargo); кількість місць (number of packages); платежі, які належать перевізнику; інші умови, у тому числі умова на перекидання; час та місце видачі коносаменту; кількість екземплярів коносаменту (number of original B/L); підпис капітана або іншого представника перевізника. Зазначені реквізити не належать до обов'язкових. Відсутність окремих з них або наявність яких-небудь інших реквізитів не позбавляє коносамент властивостей транспортного документа. Але відсутність у коносаменті певних реквізитів, наприклад, відомостей про вантаж, позбавляє його функцій товаророзпорядчого документа, він перестає бути цінним папером. Звичайно коносамент – це надрукований друкарським способом документ, у який вписуються перераховані вище дані. На звороті лінійного коносаменту звичайно друкуються умови договору перевезення. Існують такі **види коносаментів: іменний, ордерний та на пред'явника. Іменний коносамент (straight B/L)** містить вказівки про те, що товар має бути доставлений певному отримувачу із зазначенням його назви та адреси. **Ордерний коносамент (order B/L)** передбачає, що вантажовідправник може передати свої права третій особі, індосувавши коносамент, тобто поставивши на звороті свій підпис та печатку. Такий коносамент застосовується у тих випадках, коли платіж здійснюється проти подання документів банку. **Коносамент на пред'явника (bearer B/L)** передбачає, що товар передається будь-якій особі – утримувачу коносаменту.

Видача товару по коносаменту може бути здійснена: по іменному коносаменту – особі, на чие ім'я виписаний коносамент; по ордерному коносаменту – особі, на чие ім'я індосований коносамент; по коносаменту на пред'явника – особі, яка пред'явить коносамент. У тих випадках, коли вантажоотримувач продає не всю партію товару по коносаменту, а тільки її частину або коли партія товару продається одночасно декільком покупцям, він може розділити коносамент на декілька частин і кожному покупцю виписати **частковий коносамент, або ділівері-ордер**, по якому кожний покупець може отримати відповідну частину вантажу. Ділівері-ордер, виданий перевізником, а також ділівері-ордер, виданий вантажоотримувачем і підтверджений капітаном судна, мають характер товаророзпорядного документа.

Крім зазначених коносаментів, існує також **береговий (custody B/L)** та **бортовий (on board B/L, shipped) коносаменти**. Береговий коносамент видається у підтвердження прийняття вантажу від відправника на березі, як правило, на складі перевізника. Якщо вантаж навантажений на судно, то видається бортовий коносамент. При прийнятті на борт судна вантажу, для якого був виданий береговий коносамент, у ньому робиться позначка про навантаження вантажу на судно, вказується дата навантаження та інші позначки. **Бортовий коносамент є більш цінним**. Покупець за умовою СІФ у загальному випадку не повинен приймати вантаж за береговим коносаментом і може наполягати на бортовому. Тому іноді береговий коносамент замінюється на бортовий, безумовно, якщо вантаж прийнятий на борт судна.

Особливим видом коносаменту є **прямий, або наскрізний, коносамент (through B/L)**. Він підтверджує наявність договору перевезення із одного місця в інше окремими етапами, з яких, у крайньому разі, один етап – це морський транзит, і через що перевізник, котрий видає документ, приймає на себе відповідальність за перевезення, обумовлене у наскрізному коносаменті. Такий коносамент видається, якщо потрібно

доставити вантаж у порт призначення з перевантаженням його на інше судно у проміжному пункті. Здійснення та оплата перевалочних робіт у дорозі є обов'язком судновласника.

**Коносаменти, як правило, складаються у трьох або більше екземплярах з тим самим змістом та датою:** один екземпляр для вантажовідправника або його експедитора, один – для вантажоотримувача і один – для судновласника. **Усі екземпляри коносамента, які становлять так званий повний комплект, є оригіналами, і на них ставиться штамп “оригінал”.** У деяких випадках позначається порядковий номер оригіналу – перший, другий, третій. **У коносаменті обов'язково має бути зазначена кількість складених оригіналів, проте тільки один з оригіналів коносамента може бути товаророзпорядчим документом. Після видачі вантажу по одному з оригіналів решта втрачають силу.**

Крім оригіналів, може бути виписана необхідна кількість копій коносамента, які юридичної сили не мають і звичайно необхідні капітану судна для перевірки навантаженого та розвантаженого товару, агентам судна, портовій адміністрації, митним органам, транспортно-експедиторській фірмі тощо. Копії коносамента мають штамп “копія” або друкуються на папері відмінного від оригіналу кольору. Кількість копій не входить в зазначену у коносаменті кількість екземплярів.

**Оборотний коносамент комбінованого перевезення** – оборотний або необоротний наскрізний транспортний документ перевізника, на умовах якого сторона, що видає його, бере на себе відповідальність за вантаж та за виконання договору перевезення безпосередньо перед вантажовласником (ФІАТА). Оскільки цей документ видається експедитором, він не є коносаментом із суворо юридичного погляду, і у будь-якій угоді, у якій конкретно потрібна видача коносамента, наприклад для відкриття товарного акредитива, такий документ не може використовуватись. Його можна використовувати у разі, якщо видача цього документа конкретно передбачається.

**Коносамент чистий** – це коносамент, що не містить будь-яких застережень перевізника, тобто він свідчить про те, що товари передані перевізнику без будь-яких пошкоджень. Будь-які застереження у транспортному документі, які прямо вказують на дефектний стан товару або його упаковки, роблять його нечистим. Відповідно до статті 18 УСР такі документи не можуть прийматися покупцем. Слід зауважити, що **коносамент є чистим №1 тоді, коли у нього є:**

- застереження, які не містять прямих вказівок на те, що товар або його упаковка мають незадовільний стан (наприклад: “пакувальні коробки були у використанні”);
- застереження про звільнення перевізника від відповідальності за ризики, пов'язані з характером товару або його упаковки;
- застереження відносно того, що перевізнику невідомі характер товару, технічна специфікація, вага, розміри, якість тощо.

**Коносамент застрахований** – коносамент, що застосовується при перевезенні вантажу у контейнерах. Є сполученням транспортного документа зі страховим полісом.

**Штурманська розписка** є засвідченням судновласником прийняття товару до перевезення. Її виписує помічник капітана на підтвердження отримання конкретної партії товару на борт судна. Розписка висвітлює видимий стан товарів і дозволяє перевізнику видати коносамент. У ній відображаються результати перевірки, яка здійснюється контролерами судновласника при прийманні товару для навантаження

або під час навантаження. **Штурманська розписка видається вантажовідправнику, доки не готовий коносамент, або при поставці товару вздовж борту судна (на умовах "FAS"-Free alongside Ship). Вона не є товаророзпорядчим документом, тому судновласник може видати коносамент, не вимагаючи її повернення.**

Останнім часом практика ведення документів у міжнародній торгівлі значно спростилась. Зараз при морських перевезеннях (особливо на регулярних судноплавних лініях) замість бортового коносамента часто використовують **необоротні транспортні документи**, аналогічні тим, які раніше застосовувались до інших, невідомих видів транспорту. Такі документи називають по-різному: **"морська накладна", "лінійна накладна", "фрахтова розписка" або інші варіанти цих термінів.** Необоротні документи достатні для використання у всіх випадках морських перевезень, за винятком одного. А саме – коли покупець хоче перепродати товар, який вже знаходиться у дорозі, передавши документи на папері новому покупцю. Для того щоб у початкового покупця залишалась така можливість, треба зберігати обов'язки продавця щодо передачі коносамента. Іншими словами, треба укласти контракт купівлі-продажу на умовах "Вартість та фрахт" – "CFR" – Cost and Freight або "СІФ" – "Вартість, страхування та фрахт" – "CIF" – Cost, Insurance and Freight.

У тих випадках, коли при укладенні контракту купівлі-продажу на умовах "Вартість та фрахт" або "Вартість, страхування та фрахт" покупець знає, що він не збирається перепродавати товар під час його перевезення, сторони можуть обумовити у контракті, що продавець звільняється від зобов'язань щодо передачі коносамента. Можна також використати умови "Перевезення оплачено до" – "СРТ" Carriage Paid To або "Перевезення та страхування оплачені до" – "СІП" – Carriage and Insurance Paid To, які не накладають на продавця зобов'язань щодо передачі коносамента. Все це спрощує документообіг.

**Морська накладна (лінійна накладна, океанська накладна)** – документ, який підтверджує наявність договору перевезення вантажу морським шляхом та прийняття або навантаження вантажу перевізником і за яким перевізник зобов'язується доставити вантаж вантажоотримувачу, зазначеному у документі. Цей документ аналогічний "іменному" коносаменту, який широко використовується, наприклад, у Канаді та США.

**Докова розписка** – документ, який видається управлінням порту і свідчить про прийняття товарів для відправки та розміщення на портовий склад.

**Агентський договір** – договір між довірцем і агентом, що визначає характер та обсяг доручення, яке агент зобов'язується виконати за рахунок та від імені довірителя за певну винагороду. Агентування українських суден в іноземних портах здійснюється морськими агентами на підставі договорів, що укладаються ними з пароплавствами Міністерства морського флоту.

**Аванс фрахту** – документ про попередню плату в рахунок фрахту.

**Генеральний акт** – документ, яким оформляється приймання імпортих вантажів українським портом від судна за кількістю місць, вагою та якістю.

**Акт-повідомлення** – документ, що складається у додаток до генерального акта, якщо при прийманні вантажу виявлені нестача, псування, втрата, порушення упакування тощо. Є підставою для подання претензій стороні, що допустила це.

**Ділівері-ордер** – документ, який містить розпорядження про передачу зазначеній у ньому особі певної частки вантажу, що перевозиться за коносаментом, у порт



призначення; видається у разі, коли вантаж, що перевозиться за одним коносаментом, підлягає передачі по частинах різним отримувачам.

**Чартер** – це особливий вид договору/контракту морського перевезення вантажів, за яким одна сторона (**фрахтовик**) зобов'язується подати судно в зазначений порт навантаження товару/вантажу та перевезти його, з умовою надання цього судна, частини судна або певних його суднових приміщень, у порт призначення і видати вантаж отримувачу, а інша сторона (**фрахтувальник**) зобов'язується подати вантаж у зазначений порт та оплатити перевізнику за транспортування встановлену плату.

**Основними пунктами чартерного договору є:** місце та час укладення договору; повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру); назва та опис судна (прапор, тоннаж, позиція, швидкість); право заміни початково зазначеного судна іншим; рід вантажу; місце навантаження та розвантаження; умови навантаження та розвантаження, включаючи розподіл обов'язків по навантаженню та розвантаженню, умови оплати **демереджу (demurrage)** – грошового відшкодування, яке платить фрахтувальник судновласнику за простій судна під навантажувальними операціями понад встановлений у чартері строк, та **диспачі (dispatch – швидке виконання)** – відшкодування, яке виплачується судновласником фрахтувальнику за дострокове закінчення вантажних робіт та звільнення судна; **сталійний час (lay day, lay time)** – строк, протягом якого вантаж має бути навантажений на судно або відвантажений з нього, порядком його розрахунку; строк подачі судна, включаючи його **канцелінг (cancelling – анулювання, відміна)** – кінцевий строк подачі судна під навантаження, при недотриманні якого фрахтувальник має право розірвати чартер; умови про право судновласника на перевезення вантажів; про право відхилення від курсу; про оплату портових зборів; про надання взаєморозрахунків та вартість фрахту; інші умови, такі як льодове застереження, застереження про обставини непереборної сили та порядок розгляду суперечок. Існують такі **види чартерів:** 1) **фрахтування на один рейс (single voyage chartering, single-trip charter)**, по якому судновласник одним рейсом перевозить вантаж з одного чи декількох портів відправлення до одного або декількох портів призначення. Фрахтувальнику надається усе судно або частина приміщень. Вантаж розташовується на розсуд капітана, який несе відповідальність за розміщення, кріплення та сепарацію вантажу. Проте, якщо таке зазначено у чартері, то у конкретно поіменованих суднових приміщеннях і без змішування з іншими вантажами; 2) **фрахтування на послідовні рейси (consecutive v.ch.)** – застосовується при перевезеннях значних кількостей однорідного вантажу в одному напрямку декількома послідовними рейсами; 3) **фрахтування за генеральним контрактом (general contract charter)** – за ним судновласник зобов'язується протягом певного періоду часу перевезти обумовлену кількість вантажу; 4) **фрахтування на умовах тайм-чартеру (time-charter)** – це договір про оренду судна, коли все судно або його частина надається на певний час у розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках. Судновласник зобов'язаний тільки утримувати судно у справному стані та оплачувати утримання екіпажу, фрахтувальник несе усі решту витрат (паливо, портові збори) та оплачує орендну плату судновласнику; 5) **фрахтування на умовах дімайз-чартеру (demise charter)** – це договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на обумовлений строк разом з командою, члени якої стають службовцями наймача, який бере на себе усі витрати по судну, включаючи зарплату екіпажу, та виплачує орендну плату судновласнику; 6) **фрахтування на**

**умовах бербоут-чартеру (bareboat/hall/pole/charter)** – це найм судна без екіпажу: фрахтувальник несе усі витрати по його використанню та виплачує орендну плату судновласнику. Цей вид фрахтування суден на час широко використовується при придбанні суден у розстрочку. У такому разі договір оренди є також і договором купівлі-продажу; після закінчення розрахунків фрахтувальник стає власником судна. На відміну від звичайного чартеру, який є договором перевезення, бербоут-чартер є договором найму.

**Чартер відкритий** – договір про фрахтування судна, в якому не зазначені ні рід вантажу, ні порт призначення.

**Чартери типові** – чартери, розроблені із врахуванням виду вантажу та напрямку перевезень.

**Чартер чистий** – чартер, підписаний судновласником та фрахтовиком без будь-яких змін стандартної форми, які могли б завдати шкоди сторонам, що домовляються.

**Дисбурсментський рахунок** – документ, що містить перелік витрат агента з обслуговування судна та засвідчений капітаном.

**Договір довантаження** – застосовується для оформлення перевезення масових вантажів при неповному навантаженні лінійних суден генеральними вантажами, а також перевезень траловими суднами додаткових партій вантажу з місця відвантаження судна, відфрахтування по чартеру для перевезення неповного вантажу.

**Договір морського перевезення** – угода, що встановлює умови перевезення вантажів та пасажирів морем.

**Попередній договір** – попередня домовленість про фрахтування, яка потім змінюється чартером.

**Морський протест** – оформлена у встановленому порядку заява капітана судна з метою забезпечення доказу для захисту прав та законних інтересів судновласника тоді, коли під час плавання або стоянки стався випадок, який може бути підставою для подання судновласнику майнових вимог.

**Таймшит** – двосторонній документ, який підтверджує розумне використання часу на навантажувально-розвантажувальні роботи відповідно до договору про морське перевезення, в якому фіксується стоянковий час судна при навантаженні та розвантаженні.

**Залізнична накладна або накладна міжнародного сполучення та її копія (дублікат)** є транспортними документами при міжнародних залізничних вантажних перевезеннях. Накладна є документальним оформленням договору перевезення між вантажовідправником та адміністрацією залізниці. У практиці міжнародної торгівлі застосовується форма накладної, яка розроблена міжнародною Конвенцією МВК (Міжнародна вантажна конвенція, що з 1984 р. іменується КОТІР – Конвенція про міжнародних вантажних перевезеннях), а також Угодою про міжнародне вантажне сполучення (УМВС). Основними відомостями, що містяться у накладній, є: назва станції призначення та прикордонних станцій, назва вантажу, оплата за перевезення, оголошена цінність вантажу. Текст залізничної накладної друкується на стандартних бланках звичайно двома мовами. Залізнична накладна випишується вантажовідправником або його експедитором на ім'я вантажоотримувача. Перевізник скріплює договір перевезення, ставлячи штемпель на накладній та дублікаті, який залишається у вантажовідправника. **Накладна йде з вантажем. До кожної накладної додається**

**товаросупроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість, пакувальний лист тощо.**

**Дорожня відомість** складається для кожної накладної, є обліковим документом, супроводжує вантаж на усьому шляху його слідування та є транспортним документом при залізничних перевезеннях.

**Комерційний акт** – документ, що визначає нестачу, псування, крадіжку вантажу при залізничних перевезеннях. **Є підставою для подання вимог стороні, яка допустила псування вантажу.**

**Передавальна відомість** – документ, який складається на прикордонних станціях для передачі вантажу іноземній залізниці.

**Авіавантажна накладна** – документ, котрий виписується вантажовідправником або від його імені та підтверджує наявність договору між вантажовідправником (перевізниками), про перевезення вантажів авіалініями перевізника (перевізників). Авіанакладна заповнюється вантажовідправником **у трьох автентичних екземплярах** та вручається перевізнику разом із товаром. Перший екземпляр має позначку “для перевізника” і підписується вантажовідправником; другий екземпляр має позначку “для одержувача” і підписується вантажовідправником і перевізником та йде з товарами; третій екземпляр підписується перевізником та повертається вантажовідправнику після того, як товар прийнятий. **У накладній вказується:** назва аеропортів відправлення та прибуття, документи, що додаються до накладної, оголошена цінність, сума платежу за перевезення, дата складання накладної тощо. **Авіанакладна не є ні товаророзпорядчим, ні передавальним документом. Вона виконує лише функцію доказу укладення договору перевезення, прийняття товару до перевезення та умов перевезення.** Часто авіанакладна використовується як **митна декларація**, в якій міститься докладний опис вантажу.

**Автодорожня накладна (накладна автодорожнього перевезення)** – транспортний документ, що підтверджує наявність договору між перевізником і відправником про автодорожнє перевезення вантажів (загальний термін). Для міжнародних автодорожніх перевезень цей документ має містити, у крайньому разі, відомості, що передбачаються Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ). **У ній вказуються:** дата відвантаження, назва вантажу, що підлягає перевезенню, ім'я та адреса перевізника, назва одержувача, строк доставки та розмір штрафу за затримку у доставці, вартість перевезення. Накладна підписується перевізником та вантажовідправником.

**Бордеро** – документ, що використовується при автодорожніх перевезеннях, в якому перераховуються вантажі, котрі перевозяться вантажними автомобілями, і часто містяться посилання на копії накладної автодорожнього перевезення.

**Річкова накладна** – транспортний документ, що видається перевізником відправнику вантажу, який перевозиться річкою, і підтверджує прийняття вантажу до перевезення та який зобов'язує перевізника передати вантаж вантажоотримувачу у порту призначення. При перевезеннях по внутрішніх водних шляхах може використовуватись також коносамент оборотний транспортний документ, виписаний на ім'я певної особи, наказу або на пред'явника, підписаний перевізником та переданий відправнику після прийняття вантажу.

**Універсальний (багатоцільовий) транспортний документ** підтверджує наявність договору перевезення будь-яким видом або декількома видами транспорту по території однієї чи декількох країн відповідно до будь-якої міжнародної конвенції або національного законодавства і відповідно до умов перевезення, при яких будь-який перевізник або транспортний оператор здійснює чи забезпечує здійснення перевезення, яке згадане в даному документі.

**Документ змішаного перевезення** підтверджує наявність договору змішаного перевезення, прийняття вантажу оператором змішаного перевезення у своє відання, а також його зобов'язання доставити вантаж відповідно до умов перевезення (Конвенція про міжнародні змішані перевезення вантажів).

**Документ комбінованого перевезення** підтверджує наявність договору, укладеного з метою виконання та/або забезпечення комбінованого перевезення.

**Розписка в отриманні вантажу, доставці** – документ, що видається перевізником або його агентом, який підтверджує одержання для перевезення вантажів, поіменованих у ньому, на умовах, вказаних у документі або на які робиться посилання у документі, та який дозволяє перевізнику вписати транспортний документ.

**Гарантійний лист** – документ, котрий видається вантажоотримувачем або його банком та підтверджує, що перевізник не несе відповідальності за будь-які наслідки, які можуть виникнути через неоформлення транспортного документа.

**Експедиційне свідоцтво про транспортування**, розроблене міжнародною спілкою експедиторів (ФІАТА) – оборотний документ, котрий видається експедитором для засвідчення того, що він бере на себе відповідальність за транспортування та доставку конкретної партії відповідно до інструкцій вантажовідправника, зазначених у даному документі, та що він приймає на себе зобов'язання щодо доставки вантажу отримувачу даного документа.

**Підтвердженням на фрахтування тоннажу** – документ, котрий видається перевізником на підтвердження того, що для даної партії зарезервоване місце на якому-небудь транспортному засобі.

**Заявка-вимога про відправку** – доручення на відправку або поставку товару.

**Фрахтовий рахунок** – документ, який видається транспортним оператором і в якому зазначаються фрахтові ставки та витрати на транспортування, а також умови платежу.

**Повідомлення про прибуття (вантажю)** – повідомлення перевізником вантажоодержувача у письмовій формі, по телефону або за допомогою яких-небудь інших засобів (лист на замовлення, телекс, телеграма тощо), яке повідомляє його про те, що партія товару, адресована йому, надається або незабаром буде надана у його розпорядження у певному пункті місця призначення.

**Повідомлення про виникнення перешкод у поставці (вантажю)** – запит перевізника вантажовідправнику або у разі необхідності вантажоотримувачу для отримання інструкцій відносно того, що слід робити з партією вантажу, коли виникають перешкоди, пов'язані з доставкою, а у транспортному документі немає інструкцій відносно повернення товару.

**Повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні (вантажю)** запит перевізника вантажовідправнику або у разі необхідності вантажоотримувачу для отримання інструкцій відносно того, що слід робити з партією вантажу, коли виникають перешкоди у перевезенні до відправлення або у дорозі після прийняття даної партії вантажу.

**Повідомлення про поставку (вантажу)** – письмове повідомлення, яке висилається перевізником вантажовідправнику на його прохання з метою повідомлення йому фактичної дати поставки.

**Вантажний маніфест** – документ, в якому перераховуються товари, з яких складається вантаж, що перевозиться на якому-небудь транспортному засобі або транспортній одиниці. У вантажному маніфесті зазначаються комерційні дані про товар, такі як номери транспортних документів, назви вантажовідправника та вантажоотримувача, маркірування, кількість та вид вантажних місць, а також опис та кількість товару.

**Фрахтовий маніфест** – документ, який містить ту ж інформацію, що і вантажний маніфест, а також додаткові дані, які стосуються оплати, що збирається за перевезення, витрат тощо.

**Контейнерний маніфест (пакувальний лист вантажних одиниць)** – документ, в якому перераховується вміст конкретних вантажних контейнерів або інших транспортних одиниць. Він готується стороною, яка відповідає за навантаження цього вантажу у контейнер або транспортну одиницю.

### 3.7. Транспортно-експедиторські документи

**Сьома група документів – транспортно-експедиторські документи** – оформляють виконання експортером різного роду операцій з експедирування, оброблення вантажу, складування, організації перевезення, зокрема перевантаження товару, зберігання та перетарювання у дорозі, надання місцевих транспортних засобів, перевірка стану упакування та маркірування, оформлення необхідних документів (транспортних, митних, страхових, складських) тощо.

**Доручення експедитору на виконання певних операцій оформляється спеціальним документом, який називається по-різному: відвантажувальне доручення, транспортне доручення або транспортна інструкція.**

**Відвантажувальне доручення** – документ, який залежно від умов поставки виписується вантажовідправником або вантажоотримувачем звичайно на бланку транспортно-експедиційної фірми і містить перелік операцій, які доручаються експедитору, та докладні інструкції щодо їх виконання. Відвантажувальне доручення містить такі відомості: назву та адресу відправника із зазначенням, є він виробником, чи ні; дату замовлення з зазначенням, як це замовлення було оформлене, а також точну дату поставки; вид упакування або вказівку, як пакувати; порядок оформлення коносаментів, залізничної накладної або авіанакладної; необхідність страхування товару і при наявності цього – розмір страхової суми; у випадках, коли вантажоотримувач відкриває акредитив на користь вантажовідправника, експедитору передається копія акредитива із зазначенням усіх даних, необхідних для правильного виконання відвантаження; умови поставки із зазначенням, які витрати з доставки товару несе продавець і які покупець. До відвантажувального доручення звичайно додаються копії товарних рахунків, імпортерських ліцензій або валютного дозволу.

**Експедиторські інструкції** – документ, що видається експедитору і містить інструкції відносно заходів, які він має вжити для експедирування зазначених у ньому товарів.

**Повідомлення експедитором агента-імпортера** – документ, котрий видається експедитором у країні-експортері та повідомляє експедитора у країні-імпортері про експедирування зазначених у ньому вантажів.

**Повідомлення експедитором експортера** – документ, котрий видається експедитором та повідомляє експортера про заходи, вжиті для виконання отриманих інструкцій.

**Рахунок експедитора** – рахунок, що видається експедитором із зазначенням наданих послуг, їх вартості та з вимогою їх оплати.

**Експедиторське свідоцтво про отримання вантажу (ФІАТА)** – необоротний документ, що видається експедитором з метою підтвердження того, що він узяв на себе відповідальність за конкретну партію вантажу за наявності безвідкличних інструкцій відправити її отримувачу, зазначеному у документі, або зберігати її отримувачу, зазначеному у документі, або зберігати її у його розпорядженні.

**Повідомлення про відправку** – документ, котрий видається вантажовідправником або його агентом перевізнику, оператору змішаних перевезень, владі терміналу або іншому отримувачу і містить інформацію про експортні вантажі, подані до відправлення, та який містить необхідні розписки та заяви про відповідальність (мова йде іноді про багатоцільовий документ про відвантаження товару).

**Складська розписка експедитора** – документ, котрий виписується експедитором, який виступає як завідуючий складом, де підтверджується отримання товару, що складається, та зазначаються умови зберігання товару на складі і його видачі або міститься посилання на ці умови. Документ містить докладні положення, що стосуються прав утримувачів документа, які отримали його по передавальному напису, передачі права власності тощо.

**Розписка в отриманні товарів (складська квитанція)** – документ, що видається портом, складом/депо або оператором терміналу, котрий підтверджує отримання на зберігання зазначених у ньому товарів на умовах, зазначених у даному документі, або на умовах, на які у ньому є посилання (строк зберігання, плата). Цей документ засвідчує, що товари, прийняті на зберігання, занесені у складську книгу та підлягають видачі, або самому власнику або особі, зазначеній у передаточному написі.

**Товароскладська квитанція** видається власником складу вантажовласнику на засвідчення прийняття ним вантажу на зберігання. Проте, на відміну від складської квитанції, складається з двох окремих частин: **складського свідоцтва та складського варанта** – документа про отримання вантажу, який видається завідуючим складом особі, яка розмістила товари на складі, із зазначенням назв товарів, що складаються, та який використовується як заставне свідоцтво.

Варант може бути використаний для оформлення отримання позики у банку під заставу товарів, що знаходяться на складі. У цьому випадку на варанті робиться позначка про розмір виданої суми, строк повернення позики, а також передавальний напис на ім'я кредитора.

Тримач варанта має право на товар у розмірі виданої суми. При поверненні позики варант передається держателю складського свідоцтва. Для отримання від складського підприємства товару мають бути подані одночасно варант (заставне свідоцтво) та складське свідоцтво. **Варант є товаророзпорядчим документом**, з його передачею переходить право власності на товар. Варант широко використовується в операціях, здійснюваних на міжнародних товарних біржах.

**Ордер на видачу товару** – документ, що видається стороною, яка має право давати розпорядження про видачу зазначених у ньому товарів названому вантажо-отримувачу, і передається особі, котра зберігає товар.

**Ордер на оброблення вантажу** – документ, котрий видається організацією, що займається обробкою вантажу (портовою владою, оператором терміналу тощо) для перевезення або іншого оброблення вантажу, за який вона відповідає.

**Перепустка на товар** – документ, котрий дає право на вивезення зазначених у ньому товарів з території порту, що охороняється, або кінцевого пункту.

**Документи на портові збори** – документи, в яких зазначається вартість наданих послуг, зберігання та оброблення вантажу, плата за простій судна та інші збори з власника зазначених у них товарів.

### 3.8. Митні документи

**Восьма група документів – митні документи** – необхідні для оформлення переходу товарів через митний кордон. До цих документів належать такі: митна декларація, експортні, імпорتنі та валютні ліцензії, свідоцтво про походження товару, консульська фактура, транзитні документи, ветеринарні, санітарні та карантинні свідоцтва тощо.

**Митна декларація** – заява розпорядника вантажу, подана ним митниці для виконання митних формальностей при імпорті чи експорті товарів. Митна декларація подається митниці у встановлений законодавством термін, який коливається від одного дня до двох тижнів, рахуючи з дня прибуття товару на митницю. **Митна декларація містить:** номер вантажного документа, по якому товар прийнятий на митницю (у портових митницях також назва судна, на якому прибув товар), тарифну назву вантажу або посилання на відповідну статтю митного тарифу, ціну та вартість партії товару. У ній наводиться також перелік звичайно доданих документів (рахунок, відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість тощо).

Деякі країни дозволяють подання імпортером або експортером **тимчасової або попередньої декларації**. Імпортер подає попередню декларацію у тому випадку, якщо він до моменту прибуття вантажу на митницю не має точних відомостей про нього. Після розвантаження товару та його огляду імпортер подає декларацію звичайного типу. Експортер подає попередню декларацію при продажу товару зі складу, поставці транзитних товарів, відносно яких передбачено перевезення заздалегідь сплачених мит, товарів, що потрапляють під дію різного роду обмежень. Митна декларація може мати декілька форм залежно від того, обкладається товар митом чи ні.

**Експортні та імпорتنі ліцензії** – документи, які видаються спеціальними державними органами за наявності у країні експорту та імпорту контролю над ввезенням або вивезенням даних товарів. Експортні та імпорتنі ліцензії видаються на підставі заяв відповідного експортера або імпортера, поданих органу, який відповідає за видання ліцензій у даній країні. Ця заява оформляється на спеціальному бланку, який звичайно складається з двох частин: самої заяви та ліцензії. Заявка подається заздалегідь протягом певного строку до відвантаження, яке передбачається, або до отримання товару. Якщо ліцензія надана, то на другій частині заяви ставиться штамп установи, котра видає ліцензію, і вона повертається особі, що подавала заяву.

У ліцензії зазначається назва країни, в яку експортується або з якої імпортується товар, ціна ФОБ кожної позиції, строк готовності товару до відвантаження або строк його прибуття. Ліцензія видається на певний строк, після закінчення якого у випадку невикористання вона втрачає силу.

**Заявка на видачу експортної ліцензії** – це заявка на дозвіл експортувати конкретні товари певної вартості у зазначений пункт призначення.

**Експортна ліцензія** – це документ, який містить дозвіл на експорт зазначених товарів протягом певного часу.

**Заявка на видачу імпорتنної ліцензії** – це документ, в якому зацікавлена сторона просить компетентний орган дозволити імпорт товару, на який відповідно до імпорتنних обмежень вимагається ліцензія та докладно описується вид товарів, їх походження та вартість тощо.

**Імпортна ліцензія** – це документ, який видається компетентним органам відповідно до чинних правил відносного імпорту, згідно з якими зазначеній стороні дозволяється ввезти або обмежену кількість зазначених товарів, або необмежену кількість таких товарів протягом обмеженого періоду на умовах, обумовлених у цьому документі.

**Декларація валютного контролю (експорт)** – документ, який заповнюється експортером-продавцем, за допомогою якого компетентний орган може проконтролювати переказ у країну суми в іноземній валюті, отриманій в результаті торгової угоди, у відповідності з умовами платежу та чинними правилами валютного контролю.

**Декларація валютного контролю (імпорт)** – заповнений імпортером-покупцем документ, який є для компетентного органу засобом контролю за здійсненням торгової угоди, на яку виділена іноземна валюта, та переказом грошей відповідно до умов платежу і чинних правил валютного контролю.

**Заявка на видачу валютної ліцензії** – документ, у якому імпортер-покупець просить компетентний орган виділити певну суму в іноземній валюті для її переказу експортеру-продавцю в оплату за товари.

**Валютна ліцензія** – документ, котрий видається компетентним органом, що дозволяє імпортеру-покупцю переказати певну суму в іноземній валюті експортеру-покупцю в оплату за товари.

**Податкова декларація (податок на добавлену вартість)** – документ, у якому імпортер вказує дані, що стосуються справи, які необхідні компетентному органу для збирання податку на добавлену вартість.

**Вантажна декларація** – загальний термін (іноді – фрактова декларація), який позначає документи, що містять необхідні для митниці дані відносно вантажу (фракту), який перевозиться комерційними засобами транспорту. Вантажна декларація складається за зразком, прийнятим у Конвенції з сприяння міжнародному морському судноплавству (Лондон, 1965 р.); вона є основним документом, який містить інформацію відносно вантажу, яка вимагається державними органами при прибутті або відпливу судна.

**Декларація про товари для внутрішнього споживання** – документ, котрий містить відомості про товари з метою імпортного митного очищення.

**Декларація про негайне митне звільнення** – документ, котрий видається імпортером, в якому митні органи повідомляють про те, що товар відвантажений з транспортного засобу, який здійснює імпорт товару, у приміщенні імпортера згідно з



ухваленим митними органами положенням про негайне звільнення, або у якому міститься прохання дозволити здійснити зазначені дії.

**Митне повідомлення про поставку (митне звільнення)** – документ, згідно з яким митні органи випускають товар з митниці та надають його у розпорядження зацікавленої сторони.

**Декларація про небезпечні вантажі** – документ, котрий виписується вантажотримувачем відповідно до чинних конвенцій або установлень, в якому описуються небезпечні товари або матеріали та міститься заява про те, що вони упаковані та мають ярлики згідно з положенням відповідних конвенцій або установлень.

**Сертифікат (свідоцтво) про проходження товару (загальний термін)** – особливий документ, котрий видається компетентним органом у країні експортера, який дозволяє визначити товари і в якому органи влади або орган, уповноважений видавати його, чітко засвідчують, що товари, до яких належить даний сертифікат, походять із конкретної країни. Цей сертифікат може містити також декларацію виробника, продуцента, постачальника, експортера або іншої компетентної особи. Термін “країна” може містити групу країн, регіон або яку-небудь частину країни. Такий документ обов’язковий при імпорті у випадку, якщо з походженням товару, декларованого на митниці, пов’язано надання привілейованого режиму: пільгового тарифу, знижок з загального тарифу, безмитного ввезення, звільнення від додаткового оподаткування тощо.

У свідоцтві про проходження сировинних товарів вимагається зазначення місця видобутку, а напівфабрикатів та виробів – країни виробництва. Свідоцтво про походження видають торгові палати, митниці, спілки підприємців країн-експортерів. Іноді вимагається, щоб свідоцтво про походження товару було засвідчено консулом. Ця операція має назву **консульської легалізації**. Звичайно консул засвідчує лише підпис особи, яка видає свідоцтво.

**Сертифікат (ЮНКТАД)** – особливий сертифікат про проходження товару, який охоплює товари, що підпадають під дію преференційного режиму у рамках Загальної системи преференцій (містить об’єднаний бланк декларації про проходження та сертифіката, бланк А).

**Заявка на сертифікат про проходження товару** – документ, який направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати сертифікат про проходження товару відповідно до належних критеріїв та на підставі наявних даних про проходження товару.

**Декларація про походження товару** – відповідна заява відносно походження товару, яка включається при експорті виробником, продуцентом, постачальником, експортером або іншою компетентною особою у комерційний рахунок або інший документ, котрий стосується товару.

**Консульська фактура, або консульський інвойс**, – документ, підготовлений експортером у своїй країні та який подається у дипломатичне представництво країни-імпортера для затвердження проти сплати консульського збору і котрий потім подається імпортером у зв’язку з ввезенням зазначеного у рахунку товару.

Консульська фактура може оформлятися консулом країни імпортера (країни призначення товару), який знаходиться у країні експортера, на засвідчення ціни товару та вартості усієї партії товару. У більшості країн консульські фактури складаються на

затверджених бланках експортерами та засвідчуються консулом країни імпортера. Подання консульської фактури обов'язкове у тих країнах, де імпортні товари оподатковуються адвалорними митами (з ціни товару).

**Свідоцтво про районну назву** – свідоцтво, яке складається відповідно до правил, встановлених органами влади або уповноваженим органом, та яке засвідчує, що зазначений у ньому товар відповідає конкретній назві, прийнятій у даному районі (наприклад, шампанське, портвейн, сир).

**Заявка на свідоцтво про контроль якості товарів** – документ, який направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати свідоцтво про контроль якості товарів відповідно до національних або міжнародних стандартів чи законодавства країни-імпортера, або умов контракту.

**Свідоцтво про контроль якості товарів (Сертифікат про якість)** – документ, котрий видається компетентними органами та підтверджує якість описаних у ньому товарів відповідно до національних або міжнародних стандартів чи до законодавства країни-імпортера, або до умов контракту.

**Заявка на свідоцтво про огляд** – документ, який подається компетентному органу стороною, яка просить видати свідоцтво про огляд відповідно до національних чи міжнародних стандартів, або згідно із законодавством країни, де потрібна наявність цього документа, або якщо це передбачається у контракті.

**Свідоцтво про огляд** – документ, який виписується компетентним органом, котрий підтверджує, що описані у ньому товари були піддані огляду відповідно до національних або міжнародних стандартів згідно із законодавством країни, де потребується проведення огляду, або відповідно до положення контракту.

**Статистичний документ (експорт)** – документ, в якому експортер повідомляє про вивезений товар інформацію, яка вимагається органом, що відповідає за збирання статистичних даних по міжнародній торгівлі.

**Статистичний документ (імпорт)** – документ, в якому імпортер повідомляє про ввезений товар інформацію, необхідну органу, відповідальному за збір статистичних даних по міжнародній торгівлі.

**Ветеринарні, санітарні, фітосанітарні та карантинні свідоцтва видаються компетентними органами у країні експорту на засвідчення того, що товар, який поставляється за кордон, здоровий.**

**Ветеринарне свідоцтво** – документ, що видається компетентним органом країни експорту та засвідчує, що жива тварина або птахи не заражені паразитами та хворобами, а також містить відомості відносно їх походження і вакцинації та іншої обробки, котрій вони підлягали.

**Санітарне свідоцтво** – документ, який видається компетентним органом країни-експортера та засвідчує, що харчові продукти та продукти тваринництва, зокрема м'ясопродукти, придатні для споживання людьми, із зазначенням, якщо необхідно, відомостей відносно здійсненого контролю.

**Заявка на фітосанітарне свідоцтво** – документ, що направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати фітосанітарне свідоцтво.

**Фітосанітарне свідоцтво** – документ, що видається компетентним органом країни-експортера та засвідчує незараженість рослин, плодів або овочів та придатність

їх до споживання із зазначенням відомостей відносно дезінфекції або іншої обробки, котрій вони, можливо, підлягали.

**Карантинні свідоцтва (сертифікати)** видаються офіційними органами з карантину або захисту рослин країни-експортера та засвідчують, що відповідні матеріали не заражені шкідниками та хворобами і що вони походять з районів, благополучних у карантинному відношенні. Звичайно карантинному нагляду підлягають: насіння, цибулини, бульби, саджанці, бавовна-сирець, бавовняне волокно, сухофрукти, тютюн-сирець, вовна тощо, які можуть бути переносниками шкідників, хвороб рослин тощо.

На практиці ветеринарний, санітарний та карантинний нагляд досить часто є засобом прямої заборони імпорту з окремих країн певних товарів й інколи використовується для проведення політики дискримінації відносно деяких країн.

**Декларація про товари для митного транзиту** – документ, за допомогою якого вантажовідправник повідомляє відомості про товари для митного транзиту.

**Міжнародна митна декларація, взірець МЗП** – міжнародний документ митного транзиту, за допомогою якого вантажовідправник повідомляє відомості про вантаж для перевезення залізницею відповідно до положень Міжнародної конвенції 1952 р. про полегшення умов залізничного перевезення вантажів чере кордони.

**Книжка МДП** – міжнародний документ митного транзиту, що видається асоціацією, яка надає гарантію та яка уповноважена митниці органами, по якому перевозяться вантажі здебільшого з **митними печатками та пломбами**, у транспортних засобах та контейнерах відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП).

**Декларація ТМТ** – митний документ – зразок якого наводиться у додатку 1 до Митної конвенції про міжнародне транзитне перевезення вантажів (Конвенція ТМТ), яка укладена у Відні 7.06.1971 р. Відповідно заповнений бланк декларації ТМТ, до якого додані маніфести, які стосуються товарів, що знаходяться у транспортних одиницях або негабаритному упакуванні, охоплює перевезення цих товарів з митниці місця відправлення до митниці місця призначення.

**Книжка АТА** – міжнародний митний документ, який видається відповідно до умов АТА (Митна конвенція 1961 р. про тимчасове ввезення вантажів із застосуванням книжки АТА), який містить міжнародну гарантію, який може використовуватись замість національних митних документів та як гарантія відносно імпорتنих мит та податків для забезпечення тимчасового ввезення товарів і, якщо необхідно, транзиту. Він може використовуватись для контролю тимчасового ввезення та реімпорту, але у цьому разі міжнародна гарантія не застосовується.

**Транзитне гарантійне свідоцтво** – національний митний документ, котрий дозволяє провозити вантажі митним транзитом без попереднього упакування, імпорتنих мит та зборів і містить, як правило, усі дані, необхідні для оцінки при необхідності імпорتنих мит та зборів, а також зобов'язання, яке забезпечується гарантією, надавати вантажі у митниці місця призначення з непошкодженими митними печатками та пломбами.

### **Контрольні питання**

1. Яка документація оформляється для забезпечення виробництва експортного товару?
2. Яка документація оформляється при підготовці товару до відвантаження?
3. Назвіть види та особливості оформлення комерційних документів.
4. Назвіть види та призначення документів по платіжно-банківських операціях.
5. Які документи належать до страхових, що вони собою являють?
6. Які транспортні документи оформляються при морських, залізничних, авіа- та автомобільних перевезеннях?
7. Вкажіть призначення кожного з транспортно-експедиторських документів.
8. Назвіть види та призначення митних документів.

## РОЗДІЛ IV. ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ДОГОВОРИ: ВИДИ, СТРУКТУРА, ЗМІСТ

### 4.1. Види зовнішньоторгових договорів

Практична реалізація міжнародних комерційних операцій (МКО) здійснюється на основі застосування певних правових норм та конкретних методів з урахуванням ustalених традицій у міжнародному співтоваристві.

Правовою основою МКО (commercial transactions) є інститут міжнародної торгової угоди. *Інститут міжнародної комерційної угоди (business transaction)* – це сукупність цивільно-правових норм, які визначають порядок і форми здійснення угод, їх правовий зміст, умови дійсності та юридичні наслідки недійсності.

*Джерелами права, яке регулює МКО*, є міжнародні угоди, правила, конвенції, національне законодавство, системи нормативних актів, пов'язаних із регулюванням ЗЕД, ustalені традиції взаємовідносин суб'єктів права у міжнародній торгівлі. *Міжнародні угоди, конвенції, правила, кодекси застосовуються (за умовчанням) у разі, якщо дана країна є їх учасником або офіційно визнала їх для застосування.*

В загальному випадку *угодою (deal, transaction)* визнаються усі дії фізичних та юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільних прав чи обов'язків. Угоди можуть бути *односторонніми (unilateral)* (договір обов'язкового зберігання або публічне оголошення премії невідомій особі та здійснення певної дії); *двосторонніми – (bilateral)* або *багатосторонніми – (multilateral)*.

*Угода характеризується такими основними ознаками:*

- 1) спрямованістю на досягнення певного правового результату (встановлення, зміну, припинення цивільних прав та обов'язків);
- 2) вольовою дією сторін за умови їх дієздатності;
- 3) юридичною правомірністю (угода, яка не відповідає вимогам закону, не дійсна).

Угода від імені та в інтересах однієї особи може бути здійснена іншою особою, уповноваженою на це, і відповідним чином оформлена (наприклад, нотаріально засвідчена) дорученням, адміністративним або законодавчим актом.

*Контракт/угода (Contract/agreement) є важливою підставою для виникнення зобов'язань.*

*Назва «Контракт» – це пряма транслітерація найменування угоди за кордоном (contract).*

*Зобов'язання (obligation)* – цивільні правовідносини, через які одна особа (декілька осіб) зобов'язана відносно іншої особи (декількох осіб) здійснити яку-небудь дію або утриматись від дії. Завдяки зобов'язанню здійснюється перехід прав власності на об'єкти, встановлюються права користування, володіння, розпорядження, виконуються роботи, здійснюється обслуговування тощо. *Зобов'язання, що випливають з угоди, визначаються за місцем їх здійснення, якщо інше не передбачено законодавством або згодою сторін.* Зобов'язання погашаються: платежем; новацією, добровільною відмовою кредитора від своїх прав; заліком; злиттям; знеціненням речі; незначністю зобов'язання; дією відкличної умови.

*До форми угоди також застосовуються міжнародні угоди, конвенції та правила, і якщо дані питання не обумовлені у таких угодах, концепціях або правилах – законодавство місця їх здійснення.*

Угода може бути визнана **недійсною (invalidity)** у разі, якщо вона:

1) не відповідає вимогам законодавчих актів, норма моралі «доброго порядку»; **«добрий порядок»** – юридична категорія, що визнається правовими системами більшості цивілізованих країн та міжнародним правом;

2) здійснена з порушенням форми; недотримання форми, якої вимагає законодавство, тягне за собою недійсність лише у випадку, коли такий наслідок прямо зазначений у законодавстві;

3) не відповідає справжній волі (truewill) обох або однієї зі сторін; до «пороків волі» (fraud, deception), шантаж (blackmail Intimidation), помилку (error, delusion), погрозу (threat), насильство (violence, coercion), зловживання впливом (abuses of authority);

4) укладена недієздатними (noncompetent) особами або частково недієздатними поза межами, наданими їм за законом;

5) укладена особами, наприклад, що знаходяться на межі банкрутства (failure, bankruptcy), напередодні оголошення їх неплатоспроможними (insolvent).

**Серед недійсних угод розрізняють:**

- **заперечні (dispute)**, які визнаються недійсними тільки на вимогу контрагента у суперечці із дня рішення суду, який вирішує про долю виконаних зобов'язань по угоді;

- **незначні (insignificant)**, які визнаються недійсними не тільки на вимогу контрагента, а й іншої зацікавленої особи, суду. Ці угоди визнаються недійсними з дня їх укладення. Вони не утворюють правових наслідків, на які була спрямована воля сторін, що здійснили таку угоду.

За недійсною угодою кожна зі сторін зобов'язана повернути іншій стороні усе отримане за угодою, а при неможливості повернути у натурі – відшкодувати вартість у грошах, якщо інші наслідки не передбачені законодавчим актом.

Загальні вимоги, що стосуються учасників угоди, способу вираження їх волі, змісту угоди, інших умов, визначаються правом, що застосовується, та законодавством, що впливає з нього, яке встановлює також підстави та наслідки недійсності угоди.

Звичайно розглядаються **контракти/договори за печаткою (contract under seal deed)**. Такий контракт має бути оформлений письмово (від руки або надрукований) і підписаний усіма сторонами, до контракту має бути прикладена печатка особи (осіб), яка його складає, контракт має бути переданий іншій стороні за договором. Недотримання цих вимог є підставою для визнання контракту недійсним.

У міжнародній комерційній практиці використовується багато різновидів зовнішньоторгових договорів, структура, зміст та особливості яких визначаються видом зовнішньоекономічної операції, яку вони супроводжують. Серед них є, наприклад, такі: зовнішньоторгові договори купівлі-продажу, підряду, франчайзингові, ліцензійні, лізингові та біржові угоди, договори страхування, перевезення, позики тощо. Проте найчастіше у зовнішньоторговій практиці застосовується договір міжнародної купівлі-продажу. У зв'язку з цим далі буде розглядатись структура, зміст та особливості ЗТК купівлі-продажу, тим більше, що його умови (статті, елементи) у тій чи іншій формі зустрічаються і в інших договорах.

## 4.2. Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу

Підставою для здійснення зовнішньоекономічної операції є *договір (контракт)* – письмово оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Права, обов'язки і відповідальність партнерів за угодою згруповані в окремих розділах:

- преамбула (визначення сторін);
- предмет контракту;
- кількість (або ціна та кількість);
- базові умови поставки товарів;
- ціна та загальна сума контракту;
- якість товару;
- строк та умови поставки;
- умови платежу;
- умови передавання-приймання товару;
- гарантії, претензії;
- пакування та маркірування товару;
- відвантажування товару;
- санкції;
- страхування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови;
- юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін.

Вищенаведена структура контракту є зразком. При оформленні контрактів окремі розділи можуть бути об'єднані або введені інші.

Питання форми, порядку складання і виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) регулюють такі законодавчі та нормативні акти України:

- Цивільний кодекс України;
- Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23 вересня 1994 року;
- Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ;
- Закон України “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 15 вересня 1995 року;
- Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19 лютого 1993 року № 15-93;
- Указ Президента України “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів” від 4 жовтня 1994 року;
- Указ Президента України “Про заходи щодо упорядкування розрахунків за договорами, які складають суб'єкти підприємницької діяльності України” від 4 жовтня 1994 року;
- Указ Президента України “Про регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 27 січня 1995 року;

· Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21 червня 1995 року N 444;

· Наказ Міністрів зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України “Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 5 жовтня 1995 року N 75.

Згідно з документом “**Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)**” від 5 жовтня 1995 року N 75, яке застосовується при укладенні зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу товарів (послуг, робіт) та товарообмінних договорів між українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності та видів діяльності, ЗТК купівлі-продажу повинен включати такі **статті**: назву, номер(и) контракту; місце укладення; дату укладення; сторони; предмет; кількість; якість; БУП та строк поставки; ціну та загальну вартість; умови платежу; умови здачі/приймання товару; упаковку та маркірування; форс-мажорні обставини; санкції та рекламації; арбітраж; юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

Розмежування тексту ЗТК на ці статті (структура ЗТК) не обов'язково має бути аналогічне структурі, наведеній у Положенні. Послідовність статей визначається на розсуд контрагентів.

Розглянемо міжнародну практику особливостей розроблення окремих розділів контракту.

#### **4.2.1. Преамбула (визначення сторін)**

З преамбули починається текст контракту. Тут подається:

- назва та реєстраційний номер контракту (посередині сторінки);
- місце (нижче ліворуч) та дата його укладення (нижче праворуч);
- визначення сторін (ще нижче через кілька інтервалів).

Кожна із перерахованих характеристик є обов'язковою, тому що у деяких країнах контракт, який не має однієї з них, може бути визнаний недійсним.

**Номер ЗТК** привласнюється за згодою сторін, зазвичай за порядком реєстрації документів однієї із сторін (за місцем здійснення угоди), але може бути і подвійний номер, тобто містити реєстраційні дані обох сторін.

**Місце укладення контракту** визначає закон, який застосовується до угоди, тобто визначає права та обов'язки сторін. Це положення діє тоді, коли інше не визначено угодою сторін. Сторони можуть вибрати будь-яке право, зазначивши його у контракті або ж, у крайньому разі, зробивши застереження у контракті про те, що він вважається укладеним на території відповідної країни. Згідно з українським законодавством права та обов'язки сторін визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні контракту або в результаті подальшого узгодження. Якщо таке узгодження між країнами відсутнє, то до контракту застосовується право країни, де розташована або має основне місце діяльності сторона, яка є:

- продавцем у контракті купівлі-продажу;
- комітентом (консигнантом) – у договорі комісії (консигнації);
- довірительом – у договорі доручення;
- перевізником – у договорі перевезення.

Слід врахувати, що коли контракти підписуються на території іншої країни, то в інтересах вітчизняного учасника домовитись про застосування права своєї країни, особливості якого відоміші.



**Дата укладення угоди** юридично означає момент набуття договором чинності, з якого виникають права та обов'язки сторін за контрактом (якщо спеціально не зазначений інший строк набуття контрактом чинності).

Слід мати на увазі, що порядок написання дати відрізняється в Україні та за кордоном. Записи дати укладення ЗТК типу 10.12.2002 р. неприпустимі, оскільки закордонний партнер обов'язково переплутає місяць та число. Не менші суперечки викличе такий запис дати в арбітражі. У міжнародній практиці пишуть спочатку місяць, а потім – число (Dec.12, 2002) або 12<sup>th</sup> Dec. 2002. Тому рекомендується писати місяць буквами і, якщо необхідно, то – у скороченні, наприклад, January-Jan., February-Feb., March-Mar., April-Apr., May, June, July, August-Aug., September-Spt., October-Oct., November-Nov., December-Dec.

**Визначення сторін** (спочатку продавця, потім покупця) містить:

- їх повні та скорочені юридичні назви (фірмові назви), тобто ті назви, під якими вони зареєстровані в торговому (державному) реєстрі у своїх країнах (із зазначенням номерів їх реєстраційних свідоцтв та місця реєстрації);
- місцезнаходження (назва країни та міста);
- їх правовий стан, включаючи зазначення номера та виду ліцензії на даний вид діяльності;
- назви сторін у тексті контракту як контрагентів (“Продавець” та “Покупець”, “Постачальник” та “Замовник”).

У ЗТК доцільно точно вказати особу (посаду, ПІБ), яка підписує його від імені даної сторони, але іноді обмежуються лише описом особи, яка підписала ЗТК, у кінці контракту, нижче підпису. У практиці укладення ЗТК виникають випадки, коли товар або послуги замовляє одна організація, платить – інша, наприклад, та, яка має валютний рахунок та валюту, а отримує гроші – третя. У даному разі має місце здійснення угоди на користь третьої особи, яка зазначена у ЗТК.

Приклад преамбули:

**КОНТРАКТ N 5/21**

м.Львів

26 серпня 2003 р.

Акціонерне товариство \_\_\_\_\_, надалі “Продавець”, в особі \_\_\_\_\_,  
з одного боку, та фірма \_\_\_\_\_, надалі “Покупець”, в особі \_\_\_\_\_, – з другого  
боку, уклали цей Контракт у такому:

Іноді у преамбулі робиться посилання на попередні документи. Наприклад, у преамбулі перед словами “уклали цей контракт” може бути написано: “у виконання угоди про наміри від 11 лютого 2003 р.” або “у рахунок протоколу N1 від 10 лютого 2003 р.”.

#### **4.2.2. Визначення та термінологія**

Цей розділ дуже важливий, оскільки у торговій практиці різномовних країн термінологія завдяки традиціям та особливостям перекладу визначень може не співпадати, і тому **сторони повинні попередньо визначити перелік найважливіших термінів та дефініцій – записати їх адекватне тлумачення і надалі суворо дотримуватись його при складанні інших статей усіх документів, що входять у ЗТК** (основного тексту, додатків, доповнень, протоколів тощо). До них належать такі **поняття**: ціни, знижки, найменування товарів, умови, викладені в інших документах,

які апріорі приймаються сторонами (наприклад), загальні агентські умови туроператора.

### 4.2.3. Предмет контракту

Цей розділ є головним, оскільки в залежності від предмета ЗТК визначаються: вид контракту, право, яке застосовується, звичаї, проформа тексту. У цьому розділі зазначається:

- описання предмета контракту;
- назву об'єкта угоди (товару);
- характеристика об'єкта угоди (товару).

Іноді в цьому розділі обумовлюють кількість та базисні умови поставки (БУП).

**Предметом контракту** може бути продаж або поставка товару, надання послуг, передача технології тощо, тобто вид зовнішньоторгової угоди (купівля-продаж, підряд, оренда тощо).

**Назву товару** необхідно вказати так, як він іменується у міжнародній торгівлі (або найближче до цього). Визначаючи асортимент, зазначають види, марки та моделі товарів.

Сфера об'єктів ЗТК досить чітко обмежується визначенням предмета ЗТК. Стосовно ЗТК купівлі-продажу така сфера чітко обумовлена у Віденській Конвенції 1980 р. **Об'єктами ЗТК купівлі-продажу не визнаються:** 1) товари, які купуються для особистого використання, за винятком випадків, коли продавець до/або у момент укладення ЗТК не знав і не повинен був знати, що товари купуються для такого використання; 2) товари, які продаються з аукціону; 3) товари, які продаються у порядку виконавчого провадження або іншим способом у силу закону; 4) цінні папери, оборотні документи та валюта; 5) судна водного або повітряного транспорту, а також судна на повітряній подушці; 6) електроенергія; 7) послуги; 8) власне виготовлення продукції, якщо тільки покупець не бере на себе зобов'язання поставити суттєву частину матеріалів, необхідних для виготовлення продукції.

Національне законодавство передбачає чітке розмежування видів ЗТК і визначає класифікацію їх об'єктів. Більш докладне розмежування здійснюється у відомчих або галузевих нормативних актах.

Вид товару має важливе значення при визначенні не тільки виду ЗТК, а й правової регламентації, наприклад, при отриманні пільг, встановленні розміру мит та зборів, квотування продукції тощо.

**Характеристика товару** містить визначення основних його параметрів. При продажу, наприклад, обладнання вказуються його продуктивність, потужність, витрата палива, енергії та інші показники. Якщо предметом угоди є товар із складними технічними характеристиками, то контракти мають спеціальні розділи ("Технічні специфікації"), які додаються до контракту та становлять його невід'ємну частину. У таких випадках у цьому пункті наводиться тільки коротке визначення товару і робиться посилання на ці спеціальні розділи, які уточнюють його технічні характеристики. У випадках, коли предметом контракту є товари з різними якісними характеристиками або різного асортименту, вони перераховуються у специфікації, яка додається до контракту, про що робиться відповідне застереження. Може бути посилання на розділ "Інші умови".

Кількість товару та базисні умови поставки розглядаються далі в окремих пунктах контракту.

Приклад формулювання цієї статті (зазвичай у минулому часі):

*“Продавець продав, а Покупець купив на умовах FOB порт Одеса (Інкотермс 2000) один верстат типу ABC” або “Продавець продав, а Покупець купив електронне обладнання (надалі – обладнання) та супутні товари (надалі – товари), перераховані у Додатку №1 до даного Контракту, та який є його невід’ємною частиною, на суму \_\_\_\_\_ доларів США на умовах, викладених у цьому Контракті”.*

#### **4.2.4. Кількість (або ціна та кількість, або предмет та кількість)**

Найчастіше визначення кількості не виділяється в окрему статтю, а входить у статтю “Ціна та кількість” або “Предмет та кількість”. Але у будь-якому випадку, **визначаючи кількість товару, сторони повинні узгоджувати:**

- одиниці вимірювання кількості;
- порядок визначення кількості;
- систему мір та ваги;
- застереження “близько” та “за опціоном”;
- чи включаються тара та упакування у кількість товару;
- які організації визначають кількість товару;
- якими документами засвідчується кількість товару.

Кількість товару вказується у характерних для нього **одинацях вимірювання**, прийнятих у міжнародній торгівлі для даного товару. Наприклад, кількість машин та обладнання, товарів тривалого користування та предметів споживання вказується у **штуках, комплектах, парах**, а розмір поставки визначається кількістю штук, комплектів, пар, що входять у ту чи іншу партію. При продажу зернових, каучуку, цукру, вугілля, руди, кольорових металів звичайно для визначення кількості використовують **міри ваги** (фунт, довга тонна, центнер, пікуль, бушель, кілограм), вибір яких залежить від товарної біржі чи ринку, на яких котирується певний товар. У торгівлі лісоматеріалами використовуються **міри довжини та міри об’єму** (м, ярд, фут, куб.м, куб.ярд, куб.фут, реестр.т); у торгівлі нафтопродуктами застосовуються як **міри ваги, так і об’єму** (кг, амер.галони, барелі). При продажу бавовни основною одиницею вимірювання кількості є **вага** (фунт, кантар, канді, ароба), але розмір поставок виражається **кількістю кіп певної середньої ваги**. У торгівлі деякими іншими товарами (ртуть, сірники, кава, чай) одиницею вимірювання є **кількість товару, що знаходиться у певній упаковці** – бутлі, коробки, мішку, ящику.

У контракті необхідно встановити **систему міри та ваги**, тому що у різних країнах використовуються різноманітні системи мір та ваги. Так, країни Західної Європи, Центральної та Латинської Америки, більшість держав Африки та Південно-Східної Азії дотримуються **метричної системи**, але застосовують поряд з нею свої **національні системи мір** (наприклад, пікуль та кілограм – у Малайзії, Таїланді, Японії, КНР, Кореї; ароба та кг – у Чилі, Парагваї, Кубі, Бразилії; канді та кг – у Індії; кантар та літри – у Колумбії). США та Канада застосовують **американську систему**, а також (з певними змінами) метричну систему мір та свої національні системи мір (фунт, ам.галон, л, тан, пек, грейн, драм, амер. квартал, центал). **Одні і ті ж за назвою одиниці вимірювання (наприклад, бутель, кіпа, пака, мішок, бочка (барель), ящик) у різних країнах містять зовсім різні кількості**. Наприклад, мішок кави у Бразилії та Конго – 60 кг, Індонезії – 62 кг, Центральній Америці (Коста-Рика, Нікарагуа, Гватемала, Гондурас, Мексика, Сальвадор, Перу) – 69 кг, Колумбії – 70 кг, САР,

Домініканській Республіці – 75 кг, Кубі – 90 кг, Еквадорі – 91,5 кг. Ящик чаю в Індії становить 188 фунтів (53,5248 кг), у Шрі-Ланці – 106 фунтів (48,0816 кг), Яві – 110 фунтів (49,896 кг). Пака бавовни у Бразилії – 180 кг, у Єгипті – 336,9 кг. Барель нафти на англійській біржі – 32 галони (145,4708 л), а на американській біржі 1 барель нафти – 158,767 л. Крім того, **одні й ті ж одиниці вимірювання для різних товарів мають різні значення**. Наприклад, бушель (у США) пшениці, сої, гороху містить 60 фунтів (27,216 кг), жита – 56 фунтів (25,401 кг), ячменю – 48 фунтів (21,7172 кг), кукурудзи – 56 фунтів (25,401 кг), вівса – 32 фунти (14,515 кг). Барель нафти – 158,767 л, олії бавовняного насіння – 340 фунтів (163,2 кг), пива – 117,3 л, вина – 119 л. Тому **при позначенні кількості в одиницях, які мають неоднакове значення у різних країнах чи для різних товарів, звичайно зазначається еквівалент цієї кількості у метричній системі мір**.

У контрактах купівлі-продажу на сировинні товари, продукти харчування та інші товари, що вимірюються одиницями маси та об'єму, які поставляються насипом, навалом або наливом (так звані масові товари), позначення кількості звичайно доповнюється **застереженням**, де вказується допустиме відхилення фактично поставленого товару продавцем від кількості товару, обумовленого в контракті (внаслідок усушки, утруски, витоку тощо) – опціон по кількості. Це застереження називається **застереженням “близько”**, і після цифри, що визначає у контракті кількість, ставиться відсоток відхилення із знаком “+/-”. Наприклад, “близько 500000 фунтів +/- 5%”. Іноді застереження “близько” базується на торгових звичаях (узансах), наприклад, для зерна воно становить 5%, кави – 3%, лісу – 10%.

Контракт може містити вказівку про те, що продавець або покупець має право скористатись можливістю відступу від зазначеної у ньому кількості. У такому разі твердо фіксована у контракті кількість може супроводжуватися **застереженням, що покупцю (продавцю) надається право закупити (продати) у продавця (покупця) додатково визначену кількість товару на тих самих умовах**. Це право виражається словами **“за опціоном покупця (продавця)”** або **“за виробом покупця (продавця)”**. Частіше у контрактах встановлюється опціон продавця, тому що він доставляє вантаж, і залежно від цін на товар продавець може “грати” на опціоні. Такі ситуації виникають, коли важко точно завантажити вагон, контейнер чи судно. Опціон покупця дає право йому платити не за повний тоннаж фрахтового судна, а за використану частину. Будь-який опціон (продавця чи покупця), як правило, не перебільшує 10% від основної кількості товару.

Звичайно, у контракті зазначається, за якою ціною буде здійснюватися розрахунок за понадконтрактну кількість. Річ у тім, що ціни на масові товари коливаються, і розрахунок може здійснюватися як за контрактними цінами, так і за цінами, що склалися на ринку у момент виконання контракту. Сторони у такому разі визначають, хто бере на себе природний збиток. Якщо у контракті такого застереження немає, а перевірка кількості здійснюється за “розвантаженою масою”, то припускається, що природний збиток за період поставки бере на себе продавець. Для товарів, які мають природний збиток, його розміри визначаються практикою світової торгівлі. Питання про природний збиток обумовлюється між продавцем та покупцем і у тих випадках, коли товар зберігається у продавця за рахунок та ризик покупця або прийнятий на відповідальне зберігання за рахунок та ризик продавця.

У контракті обумовлюється також, **чи входить тара й упакування у кількість товару, що поставляється**. Залежно від цього розрізняють: 1) **масу брутто** – масу

товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковками; 2) *масу нетто* – масу товару без будь-якої упаковки; 3) *“масу брутто за нетто”* – у тих випадках, коли маса товару становить не більш як 1–2% від маси товару і ціна тари незначна, то сторони нехтують масою тари.

Покупець найчастіше має оплатити товар до того, як зможе перевірити його кількість. Цю кількість покупець визначає за документами, які перевізник передає продавцю при одержанні від нього товару, тобто по залізничній накладній, коносаменту тощо. При цьому мається на увазі, що перевізник відповідає за збереження товару у кількості, прийнятій від продавця. У випадку недостачі у масі або кількості штук претензії висуваються покупцем перевізнику. До продавця можуть бути висунуті претензії тільки по внутрішньоторній недостачі, тобто якщо фіксується недовкладення у закриті ящики, мішки та іншу тару, а також, якщо буде доведено, що перевізник не винний у недостачі або існує змішана відповідальність продавця та перевізника. Перевірка фактично поставленого обладнання здійснюється за специфікаціями та пакувальними листами, які складаються продавцями для кожного вантажного місця.

У цьому розділі контракту часто зазначається, які *організації* визначають кількість товару та якими *документами* вона засвідчується. Кількість товару може вказуватися як в основному тексті контракту, так і в Додатку чи Додатках до нього, які мають бути невід’ємною частиною контракту.

Приклади формулювання:

*“Продавець продав, а Покупець купив 3000 метро-тонн замороженої свинини у напівтушах”, або “Продавець продав, а Покупець купив на умовах ФОБ порт Одеса (Інкотермс 2000) обладнання та запасні частини. Специфікація обладнання та запасних частин з цінами та вагою по позиціях передбачена у Додатку №1 до даного Контракту, який є його невід’ємною частиною”.*

### 4.2.5. Базисні умови поставок

Найчастіше визначення базисних умов поставки (БУП), так само як і кількість, не виділяється в окрему статтю, а входить у статтю “Ціна та кількість (або загальна сума контракту)” або “Предмет та кількість”.

Поняття *“базисна умова поставки”* визначає зобов’язання продавця та покупця з доставки товару і встановлює момент переходу з продавця на покупця ризику випадкової загибелі або псування товару. Витрати з доставки товару, які, відповідно до базисної умови, несе продавець, входять у ціну товару, утворюючи її основу – *базис* (тому й умови називаються базисними). Крім того, базисні умови поставок визначають зобов’язання сторін із страхування вантажів, оформлення комерційної документації, отримання ліцензій, оплати мит, направлення повідомлень тощо.

*Більш докладно базисні умови поставки викладені у розділі II “Організація зовнішньоторгових операцій”, п. 2.1.4. “Проробка базисних умов контракту”.*

### 4.2.6. Ціна та загальна сума контракту

У даному розділі контракту фіксується:

- базисна умова поставки;
- валюта ціни;
- рівень та спосіб фіксації ціни товару;
- чи включені у ціну вартість тари, упаковки, маркірування;
- загальна сума контракту.

*Характеристика базисних умов поставки та проблеми їх вибору розглядаються у розділі II "Організація зовнішньоторгових операцій", п. 2.1.4. "Проробка базисних умов контракту".*

**Валюта ціни** – це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Специфіка вибору валюти ціни у зовнішній торгівлі держав, які вийшли із карбованцевої зони (України, зокрема), впливає з факту неконвертованості національної валюти, у зв'язку з чим у розрахунках ними використовуються вільно конвертована валюта (ВКВ), а також спеціальні міжнародні та регіональні валютні одиниці – SDR та EUR (SDR Special Drawing Rights – Спеціальні права запозичення; EUR – євро – валютна одиниця 15 країн ЄС). СДР використовується для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом запису на спеціальних рахунках країн у Міжнародному валютному фонді (МВФ). Вартість цих міжнародних валют становить загальна середня вартість валют, які входять до так званого "валютного кошика". Для СДР "валютний кошик" становлять долар США, марка ФРН, французький франк, англійський фунт стерлінгів, японська ена. Для ЕКЮ "валютний кошик" становлять валюти країн, що входять до Європейського Союзу.

Теоретично валютою ціни товару може бути будь-яка ВКВ. Але на практиці в імпортних контрактах при купівлі продукції у розвинених країнах, валюта яких є конвертованою, ціни, як правило, встановлюються у національній валюті цих країн. Тут необхідно пам'ятати, що режим конверсії валют постійно змінюється. Інформація про це публікується у виданнях МВФ. При імпорті з країн, що розвиваються, які мають замкнені валюти, ціни фіксуються у ВКВ із 5–6 валют основних промислово розвинених країн: це долари США, євро, швейцарські франки, англійські фунти стерлінгів, японські ени. Серед них провідне місце посідає долар США, потім йдуть євро та англійський фунт стерлінгів.

Визначення валюти ціни є важливою умовою контракту. Річ у тім, що валюти не рівноцінні за своєю якістю: є сильні, стійкі валюти зі стабільною купівельною спроможністю, малозмінювані у часі за своїм змістом, та слабкі валюти, курс яких нестабільний. Тому **від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений у момент пропозиції ціни та підписання контракту.**

Так, **експортери повинні прагнути фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний або має тенденцію до підвищення.** Це забезпечить одержання більшої суми валюти платежу. Оскільки інтереси імпортерів та експортерів протилежні, то **в інтересах імпортера фіксувати ціни товарів у валюті, яка має тенденцію до знецінення.** У цьому випадку імпортер зможе розрахуватися за товар тією ж кількістю, але знецінених грошових одиниць. Наприклад, нехай українське підприємство продає у Західну Європу товар, ціна якого становить 100 000 дол. США. Курс долара США становить 1,1000 євро за долар США на момент укладення угоди; на момент платежу він становить 1,1200. Ця угода буде вигіднішою українському партнерові, оскільки європейський партнер йому більше заплатить: якби платіж здійснювався у момент укладення угоди, то європейський партнер заплатив би 110 000 євро, але на момент платежу курс валюти ціни піднявся і він має заплатити вже 120 000 євро.

Через ці обставини, якщо ціна імпортного контракту буде встановлена у сильній валюті, імпортеру для компенсації втрат слід вимагати від експортера зробити знижку з ціни або ж поступку за іншими умовами контракту. В експортному ж контракті, якщо ціна встановлена згідно з інтересами імпортера, тобто у слабкій валюті, продавцю слід підвищити ціну товару.

Для практичної реалізації викладених вище інтересів необхідно встановити, де сильна валюта, а де слабка. Відносно точно це може бути зроблено для поточних розрахунків, коли платежі здійснюються протягом року, тому що саме на такий період прогнози руху валютних курсів найімовірніші. Проблема виникає при значному розриві між часом розрахунку ціни і підписанням контракту та строком закінчення розрахунків, тобто при продажу у кредит. Тут коливання курсу валют можуть бути значними, а ймовірність довгострокових прогнозів невисока. У такому разі використовуються спеціальні методи страхування валютних втрат. Вони розглядаються у **розділі V “Міжнародні комерційні розрахунки”**.

**У торгівлі готовими виробами валюта ціни є предметом угоди між продавцем та покупцем; у торгівлі сировиною та продуктами харчування застосовуються типові умови**, які містять послідовність визначення цін, платежів та розрахункову документацію.

**Рівень ціни товару** – це основне питання зовнішньоторгової угоди. Контрактна ціна має базуватися на рівні світової ціни. Практично **світові ціни** – це **експортні ціни основних постачальників даного товару та імпорتنі ціни у найважливіших центрах імпорту цього товару**. Це ціни, за якими здійснюються значні експортно-імпорتنі операції, які достатньо повно характеризують стан торгівлі даним товаром. Наприклад, на пшеницю та алюміній світовими цінами є експортні ціни Канади; на пиломатеріали – експортні ціни Швеції; на каучук – ціни Сінгапурської біржі; на хутро – ціни С.-Петербурзького та Лондонського аукціонів; на чай – ціни аукціонів у Калькутті, Коломбо та Лондоні. Якщо по сировинних товарах світову ціну визначають основні країни-постачальники, то відносно готових виробів та обладнання головну роль відіграють провідні фірми, що випускають та експортують певні типи і види виробів.

Визначення світової ціни для конкретного товару є важким завданням, що пов’язано з чинниками, які впливають на ціни, постійними коливаннями цін і різноманітними знижками та надбавками, що застосовуються продавцями відповідно до ринкової кон’юнктури. Крім того, навіть ціни аналогічних товарів змінюються залежно від сорту, якості, комплектації тощо.

**Для визначення контрактної ціни використовується метод вивчення цін на аналогічні товари, що поставляються на ринок конкурентами, з внесенням у них необхідних поправок, які враховують різницю у комерційних та техніко-економічних умовах угоди.**

Ціни, які можуть бути основою при визначенні контрактної ціни, **за ступенем наближення до дійсного рівня світової ціни** поділяються на:

- 1) базисні ціни;
- 2) ціни фактичних угод.

До **базисних цін** належать:

- **довідкові**, які даються по сировині та напівфабрикатах;
- **прейскурантні** (ціни прейскурантів, каталогів, проспектів, рекламних оголошень), які даються по готових виробках. Але прейскурантні ціни є тільки по виробках масового та серійного виробництва. При цьому по універсальних та стандартних виробках виробничого призначення – це ціни прейскурантів, а по споживчих товарах – ціни каталогів;
- **офіційні ціни продажу**;
- **ціни окремих великих пропозицій та запитів**.

**Рівень базисних цін прив'язаний до певних (базисних) параметрів запропонованого товару (виду, сорту, типорозміру, моделі тощо), а також до умов його поставки.** Перевагою преїскурантних цін є те, що вони регулярно публікуються у національних загальноекономічних та промислових статистичних виданнях провідних країн світу (США, Японії, ФРН, Великобританії, Франції), у спеціальних галузевих виданнях та зберігаються в автоматизованих базах даних. Але **преїскурантні ціни мають номінальний характер і завжди завищені.** За деякими розрахунками їх завищення у середньому становить 30%, але залежить від конкретних товарів, а за деякими може досягати 40%. Також **завищуються і ціни пропозицій та запитів, тому що в них передбачаються резерви на уторгування.** Розмір завищення цих цін у середньому становить 10%.

**Ціни фактичних угод відбивають реальний рівень ринкових цін.** До них належать:

- контрактні ціни;
- розрахункові (середньостатистичні) ціни;
- фактичні ціни аукціонів та торгів, біржові котировки.

Одержані з цін фактичних угод світові ціни на готову продукцію відбивають можливі контрактні ціни реальних угод. Але відомості про рівень контрактних цін є, як правило, предметом комерційної таємниці і досить рідко потрапляють до відкритого друку. **Навіть якщо відомості про укладені контракти і публікуються у різних економічних та галузевих виданнях, то, як правило, без зазначення багатьох суттєвих умов контракту (якісних показників, умов платежу тощо), що, зрозуміло, знижує цінність такої інформації.** Саме через це при встановленні ціни використовують інші типи цін.

По багатьох товарах споживчого призначення, ціни на які хоча і змінюються залежно від сорту, якості та інших показників, але все ж відносно визначені та порівнянні, одержання інформації не є важкою справою – тут можуть використовуватись ціни реалізації цих товарів на ринку.

Найскладніше одержати порівнянну інформацію відносно машин та обладнання, особливо продукції машинобудування виробничого призначення. Інформація про них малодоступна, нерегулярна та відносна, навіть при порівнянні цін на однотипне обладнання необхідно мати докладну техніко-економічну характеристику порівнювальних позицій. До того ж техніко-економічні параметри машин та обладнання часто змінюються.

**При нестачі інформації про ціни, у крайньому разі, можна зробити запит про бажання купити товар для того, щоб дізнатися про ціну пропозиції, до фірм, які є основними виробниками аналогічної продукції і, відповідно, які є лідерами у цінах.**

Ступінь наближеності комерційних умов угод та техніко-економічних характеристик товару до тих умов, на яких укладається контракт, і до характеристик товару, для якого розраховується ціна, визначає ступінь складності розрахунків, яка виявляється у кількості поправок до даних, що містяться у конкурентних матеріалах: від простого обґрунтування ціни по конкурентних матеріалах на аналогічні товари, які реалізуються на подібних умовах, до складних розрахунків з викладенням обґрунтування використаних методик. Але у всіх випадках використовуються одні і ті ж принципи зведення цін.

Розрахунок ціни середньої складності, коли необхідно внести невелику кількість поправок на відмінності у комерційних та техніко-економічних умовах поставки,



здійснюється у формі конкурентного листа. Методика та приклад такого розрахунку наведені у темі 9 **“Послідовність підготовки, укладання, виконання та припинення ЗТУ”** у п. 2.1.3 **“Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін”**.

**Спосіб фіксації ціни** визначає, коли фіксується ціна у контракті: у момент його укладання, протягом строку його дії або у момент його виконання.

За способом фіксації у контракті можуть бути такі **види цін**:

**1) тверда ціна**, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при **негайних поставках** (від 1 до 14 днів). У контракті в такому разі робиться застереження: “ціна тверда, зміні не підлягає”. Наприклад, у контракті може бути такий запис: **“Ціна за проданий за цим контрактом товар встановлюється у доларах США, 123 долари за метро-тонну і розуміється ФОБ французький порт Марсель (Інкотермс 2000), включаючи вартість тари, упаковки, маркірування, а також витрати на навантаження та складання товарів у трюмі судна та вартість сепараційних матеріалів. Ціни зазначаються у Додатку № 1, який є невід’ємною частиною до даного Контракту. Ціни тверді, не підлягають зміні”**;

**2) ціна з наступною фіксацією** у контракті не вказується, а лише описується спосіб установалення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон’юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або наданням кредиту.

**Джерелом цін можуть бути**: біржові котировки, наприклад, на день поставки товару; ціни, що публікуються у різного роду журналах, довідниках; ціни, які реально складаються на світовому ринку, які визначаються по конкурентних матеріалах. **Умову (тобто джерело та момент визначення ціни) встановлює, як правило, покупець.**

Якщо у контракті ціна ставиться у залежність від зміни ринкових цін, то у тексті контракту це зазначається застереженнями 3-х видів:

- **застереження “hausse” (підвищення)**, яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- **застереження “baisse” (пониження)**, яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;
- **застереження “hausse-baisse”**, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.
- Наприклад, у контракті може бути такий запис: **“Ціна на мідь визначається за котировкою Лондонської біржі металів на день, що передує поставці”, або “...опублікований на момент здійснення платежу”**;

**3) змінна ціна** розраховується у момент виконання угоди перегляданням базисної ціни з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання, яке є складним єдиним технологічним комплексом.

**При цих цінах у контракті встановлюються:** базисна ціна та її структура, момент початку зміни ціни, границя змінності (на практиці імпортеру не слід погоджуватися на границю, що перебільшує 15–20% базисної ціни).

**Базисна ціна** розраховується продавцем на основі конкурентних матеріалів або інших джерел та узгоджується з покупцем при підписанні контракту.

**Структура базисної ціни** – це відсоткова частка у ній постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат на сировину, матеріали, оплату праці. Саме останні і визначають змінність ціни, тому що із зміною цін на сировину, податкової політики держави, рівня оплати праці у галузі і будуть пов'язані додаткові витрати на виконання даного контракту. **Структура базисної ціни має такий вигляд:**

$$C_o = A + B + D + \dots, \quad (4.1)$$

де  $C_o$  – базисна ціна;

$A$  – коефіцієнт гальмування, тобто незмінна частка у змінній частині ціни;  $A=10\text{--}20\%$  та відбиває частину вартості основних фондів, яка переноситься на вартість продукції, запланований прибуток тощо; продавці зацікавлені у зменшенні цього коефіцієнта, а покупці, навпаки, – в його збільшенні з тим, щоб зменшити вплив на ціни інфляційного зростання ставок заробітної плати та цін на сировинні матеріали;

$B$  – частка у ціні витрат на заробітну плату;

$D$  – частка у ціні затрат на сировину та матеріали.

Якщо у вартості продукції суттєву частку становлять витрати на паливо або інші компоненти, то змінна частина наведеної формули (10.1.1) може бути розширена на необхідну кількість складових елементів. При цьому сума усіх часток цих елементів повинна завжди дорівнювати одиниці (або 100%).

У міжнародній торговій практиці **точкою відліку початку змінності цін є дата комерційної пропозиції експортера, рідше – дата підписання контракту.**

Після вручення пропозиції послідовність укладення ЗТК та його виконання складається із таких етапів: переговори, укладення ЗТК, проектування, закупка матеріалів, виготовлення, відвантаження, поставка товару покупцю.

На дату поставки товару покупцю остаточна величина змінної ціни буде становити суму таких складових:

постійної –  $C_o A$  ;

вартості матеріалів на дату їх закупки –  $C_o B \frac{P_1}{P_o}$ ;

вартості робочої сили через 2/3 часу від початку виготовлення –  $C_o D \frac{M_1}{M_o}$ .

Остаточна ціна ( $C_1$ ) при такому способі фіксації ціни розраховується за формулою:

$$C_1 = C_o \left( A + B \frac{P_1}{P_o} + D \frac{M_1}{M_o} + \dots \right), \quad (4.2)$$

де  $P_1, P_o$  – індекси заробітної плати у галузі, яка випускає дану продукцію, відповідно на періоди перерахунку ціни та встановлення базової ціни;

$M_1, M_o$  – індекси цін на матеріали, які використовуються для виготовлення даної продукції, відповідно на періоди їх закупівлі постачальником та встановлення базової ціни.

Весь період від вручення оферти до поставки товару покупцю незмінна частина ціни  $C_0A$  зберігає свою величину.

Змінна частина ціни  $B$ , яка є часткою вартості матеріалів, змінюється до їх закупки виробником товару. Індекс  $P_1$  береться на дату закупівлі сировини, якою вважається час закінчення проектування та початок виготовлення.

Періодом зміни змінної частини ціни  $D$ , яка є часткою заробітної плати, прийнято вважати час від початку змінності до закінчення 2/3 часу, передбаченого контрактом на виготовлення експортної продукції. Індекс  $M_1$  береться після закінчення 2/3 часу, коли найбільш інтенсивно використовується робоча сила, зайнята виготовленням товару та доведенням його до вимог покупця.

Індекси цін на товари та індекси ставок зарплати публікуються у більшості промислово розвинених країн. При угодах купівлі-продажу використовують індекси країн-постачальників. При підрядному будівництві промислових об'єктів на обладнання застосовуються індекси країн-постачальників, а на роботи, що виконуються національними підрядниками, індекси країн, де споруджуються об'єкти. В Україні в експортних контрактах використовують індекси цін країн – основних постачальників машин та обладнання, подібних до експортованих з України.

Якщо неможливо знайти індекси цін на товари та ставки заробітної плати, то можна використовувати спрощену формулу змінності:

$$C_1 = C_0 \left( \frac{100 + \Delta I}{100} \right), \quad (4.3)$$

де  $\Delta I$  – приріст інфляції у відсотках за період часу з моменту підписання ЗТК до фактичного строку поставки товару або його оплати.

У контракті зазначається тільки загальний порядок фіксації ціни. Наприклад, робиться таке застереження: **“Якщо на момент поставки товару зміняться фактичні витрати виробника, про що він у письмовому вигляді повідомить покупця з додаванням документів, які підтверджують збільшення витрат, то ціна на товар збільшиться відповідно до збільшення затрат”**.

Приклад повного формулювання даної статті:

*“Ціни тверді і не підлягають зміні. Ціни розуміються FOB порт Марсель (Інкотермс 2000), включаючи, зокрема, вартість морського експортного упакування, маркування, докові, портові, кранові та митні збори, вартість ліхтерування, переміщення вантажу на причалі, з виконання стивідорних робіт та митних формальностей, навантаження на борт та у трюм судна з укладанням у трюмі (штівка)”*.

#### **4.2.7. Якість товару**

У цьому розділі зазначається:

- технічний рівень та якість товару, що постачається;
- документи та організації, які підтверджують якість товару;
- комерційні гарантії якості;
- перевірка якості або прийняття товару на підприємствах постачальників.

**Визначити якість товару у контракті купівлі-продажу – означає встановити якісну характеристику товару, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його за призначенням відповідно до потреб споживача.** Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару, від практики, що склалася у міжнародній торгівлі даним товаром, та інших умов. Сторони повинні прагнути до того, щоб дати повнішу характеристику товару. У міжнародній практиці використовуються такі **способи визначення якості:**

**1) За стандартом.** Цей спосіб передбачає, що якість товару має точно відповідати певному стандарту. Стандарти розробляються різними урядовими організаціями (так звані національні стандарти, наприклад ДОСТ, DIN), спілками підприємців, науково-технічними асоціаціями та інститутами, страховими компаніями тощо. В багатьох країнах застосування національних стандартів не є обов'язковим. Іноді у практиці торгівлі використовують стандарти, що розробляються партнерами або великими промисловими фірмами. Застосування стандартів полегшує встановлення у контрактах якості товарів з загальними родовими ознаками та уніфікованої продукції. **У контракті досить зазначити номер та дату стандарту і організацію, яка його розробила.** За стандартом визначається якість масового попиту, машин, обладнання, уніфікованої продукції, чорних металів, зернових, каучуку, бавовни тощо.

Наприклад, у контракті може бути такий запис: **“Якість товару, поставленого за цим контрактом, повинна відповідати ДОСТу \_\_\_\_\_ і підтверджуватися сертифікатом якості заводу-виробника”.**

**2) За технічними умовами.** Якщо на даний товар відсутні стандарти чи існують особливі умови його виробництва та експлуатації, то для встановлення спеціальних вимог до його якості застосовуються технічні умови. **Технічні умови (ТУ) містять докладну технічну характеристику товару, описання матеріалів, з яких він має виготовлятися, правила та методи перевірки і випробувань.** За ТУ звичайно визначають якість товарів, що виконуються на основі індивідуальних замовлень, унікального обладнання, складного промислового обладнання та апаратури, суден. ТУ на машини та обладнання можуть бути надані або самим замовником і при підписанні контракту прийняті постачальником, або розроблені фірмою-постачальником і підтверджені замовником. ТУ наводяться або у самому тексті контракту, або у Додатку до нього. У контракті може бути такий запис: **“Якість проданих за цим контрактом ізоляційних матеріалів повинна відповідати ТУ, викладеним у Додатках 1, 2, 3, які є невід'ємною частиною контракту, і повинна бути підтверджена сертифікатом про якість (і узгоджена з вимогами покупця)”.**

**3) За специфікацією.** Специфікація, яка є додатком до договору, **містить звичайно необхідні технічні параметри, які характеризують товар.** Специфікації складаються в основному експортерами, тому що характеризують індивідуальний товар, але можуть складатися й імпортерами, різними асоціаціями та іншими організаціями як національними, так і міжнародними. У контракті у цьому випадку необхідно вказати організацію, що склала специфікацію, і навести основні показники цієї специфікації.

**4) За зразком.** Цей спосіб передбачає **надання продавцем покупцю зразків товарів і підтвердження їх покупцем, після чого вони стають еталонами.** У контракті записується, що якість товару повинна відповідати зразкам, визначається

порядок звірки товарів із зразками (вказуються умови, в яких товар може відхилитися за якістю від зразка), а також строки зберігання сторонами зразків (наприклад, протягом якогось строку з дати надходження останньої партії товару). Звичайно прийнято відбирати **три зразки: один екземпляр зберігається у покупця, другий у продавця, третій – у нейтральній організації** (наприклад торговій палаті), **зазначеній у договорі.**

Цей спосіб використовується в основному у торгівлі споживчими товарами, а також деякими видами обладнання та машинами індивідуального виготовлення і часто використовується при укладенні контрактів на виставках та ярмарках.

**5) За описом.** Цей спосіб використовується для визначення якості товарів з індивідуальними ознаками, наприклад фруктів. У контракті **докладно описуються усі властивості товару.**

**6) За попереднім оглядом.** Так продаються товари на аукціонах та зі складів. У контракті цей спосіб позначається словами **“оглянуто-схвалено”**. Покупцю надається право оглянути усю партію товару в зазначений термін. Продавець повинен гарантувати якість товару такою, якою її оглянув та схвалив покупець, і продавець фактично не відповідає за якість поставленого товару, якщо у ньому не було прихованих недоліків, які покупець при огляді товару встановити не міг та про які його не повідомили до укладення угоди. У контракті зазначається: **“Товар поставляється за попереднім оглядом”**.

**7) За вмістом окремих речовин у товарі.** Цей спосіб передбачає **встановлення у контракті у відсотках мінімально допустимого вмісту корисних речовин та максимально допустимого вмісту небажаних елементів або домішок.** Наприклад, у контрактах на метали та руди показником якості є вміст основної речовини та окремих домішок (наприклад, предмет контракту – мідна руда із вмістом міді не менше ніж 95%), у торгівлі цукром – вміст сахарози; олійними та макухою – вміст олії.

**8) За виходом готової продукції.** При цьому способі у контракті **встановлюється кількість (у відсотках до загальної маси або в абсолютних величинах) кінцевого продукту, який має бути одержаний із сировини** (наприклад, цукру-рафінаду із цукру-сирцю, пряжі із вовни, олії із насіння).

**9) За натурною вагою.** Цим способом визначається якість зернових. **Натурна вага – це вага одного гектолітра (одиниці об'єму) зерна. Натурна вага характеризує фізичні властивості зерна (форма, величина зерна, наповненість, питома вага), а також дає уявлення про вихід борошна та крупи з нього.** Показник натурної ваги звичайно застосовуються у поєднанні з іншими показниками (наприклад, вміст сторонніх домішок у зерні).

**10) Спосіб “тель-кель” (такий, який є).** Цей спосіб застосовується, зокрема, при продажу врожаю зернових, citrusових **“на пні” (ще не зібраного)**, коли **продавець не відповідає за якість поставленого товару, і означає поставку товару “яким він є”**. Покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості, якщо він відповідає назві (виду, сорту), вказаній у договорі, та не має права подавати рекламацію.

Цей спосіб застосовується також при морському перевезенні вантажів, коли продавець не відповідає за погіршення якості товару у дорозі.

Крім цих основних способів визначення якості, можуть бути використані і деякі **інші способи**, наприклад, **показники розмірів окремих частин товару** (каменів

вугілля, насіння, крупинок солі), **забарвлення товару** (бавовни, цукру, каучуку), **запаху** тощо. **Якість товару у контракті часто визначається застосуванням двох або декількох вищеперерахованих способів.** Якщо у контракті не зазначений спосіб визначення якості, то звичайно вважається, що якість товару має відповідати середній якості, яка є звичайною для даного товару у країні продавця або у країні походження товару. Але це не означає, що питання про якість товару у контракті можна проминути. Якість обов'язково слід визначити хоча б 2–3 показниками, причому саме того рівня, який є у дійсності. Інакше можна втратити ринок продукції, хоча збитків за даним контрактом може і не бути.

Більшість контрактів містить **комерційні гарантії якості, а саме зобов'язання продавця поставити покупцю товар, який має протягом встановленого строку (гарантійного) певні властивості.** Виявивши протягом цього строку невідповідність товару гарантованим характеристикам, покупець має право висунути претензії продавцю. Сторони шляхом листування намагаються знайти взаємоприйнятні способи задоволення претензій.

З метою підвищення якості товарів та зниження втрат продавців та покупців через можливі дефекти контракти часто передбачають **перевірку якості або прийняття товарів на підприємствах постачальників фахівцями покупців або залученими ними контрольними фірмами.**

Перевірка якості звичайно проводиться вибірково та позбавляє покупців права подати претензії до якості, за винятком претензій по прихованих дефектах.

Документом, який підтверджує якість товару, може бути **сертифікат виробника або сертифікат нейтральної організації, яка надає його на замовлення продавця.** За надання сертифіката продавець може вимагати підвищення ціни товару.

Приклад формулювання даної статті:

*“Якість товару повинна відповідати зразкам-еталонам, узгодженим та підтвердженим сторонами, а також технічним умовам, викладеним у Додатках №№ \_\_\_\_\_ до даного Контракту, які є його невід'ємною частиною. Якість товару повинна підтверджуватись Сертифікатом про якість, виданим підприємством-виробником. Продавець з першою партією товару для кожного отримувача посилає по одному зразку-еталону кожного виробу, який буде відвантажуватись на адресу даного отримувача. Зразки еталонів повинні бути опломбовані, укладені в індивідуальний пакет з написом “Дублікат еталона”. Зразки-еталони оплачує Покупець. Для цього у рахунках за поставлений товар необхідно зазначити окремим рядком: дублікат зразка-еталона; артикул, розмір, кількість, ціна, сума, номер ящика”.*

#### 4.2.8. Строк та дата поставки (або строк та умови поставки)

У даному розділі фіксується:

- визначення строку поставки;
- повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження та про здійснене відвантаження;
- повідомлення імпортером експортера про готовність прийняти товар;
- спеціальні застереження стосовно дострокової поставки;
- додаткові інструкції експортерам;
- визначення дати поставки;
- умова поставки товару.

**Визначення строку поставки у контракті означає визначення часу, коли товар повинен бути доставлений продавцем в узгоджений сторонами географічний пункт.** Географічні пункти визначаються базисними умовами контракту. Наприклад, **“Строк поставки 5 січня 2003 року ФОБ порт Одеса (Інкотермс 2000)”** або **“Строк поставки 29 грудня 2002 року франко-завод (будмайданчик) Покупця (Інкотермс 2000)”**. У першому випадку товар має бути до закінчення встановленої дати навантажений на борт судна, що фіксується у коносаменті – свідоцтві про перевезення. У другому – товар має бути завезений на завод (будмайданчик), а між постачальником або його транспортним агентом (транзитером) та покупцем має бути підписаний спільний документ про прибуття вантажу та готовність його до розвантаження. У цьому документі одночасно констатується кількість вантажу за документами та його стан за зовнішнім оглядом самого вантажу або упаковки.

**Дуже часто строк поставки відрізняється від базисних умов контракту.** Наприклад, при умовах СІФ, коли продавець оплачує транспортування та страхування до іноземного порту, строком поставки може бути дата, на яку товар повинен бути навантажений на борт пароплава, тобто як при умові ФОБ. **Строк поставки також може не збігатися з моментом передачі товару покупцю або з переходом права власності.**

Нерідко встановлений у контракті строк може означати час, протягом якого продавець повинен не поставити, а закінчити виготовлення товару та повідомити про це покупця. Останній, у свою чергу, протягом цього строку повинен повідомити про готовність прийняти вантаж на певний строк.

Кількість товару, вказана у контракті, може бути поставлена одночасно або по частинах (партіями). **При одночасних поставках установлюється один строк поставки. При поставці партіями зазначаються проміжні строки поставки. Строк поставки у контракті може бути встановлений трьома способами:**

- 1) **визначення фіксованої дати поставки** (календарний день);
- 2) **визначення періоду поставки** (календарний місяць, квартал, рік, час місяця або кварталу, проміжок між певними датами). Наприклад, **“Проданий за цим Контрактом товар поставляється з квітня по грудень рівними партіями”**, або **“Товар за даним Контрактом повинен бути поставлений не пізніше 25 жовтня 2003 року”**, або **“Товар повинен бути поставлений на умовах ФАС затока \_\_\_\_\_ (Інкотермс 2000) на ліхтерах у першому півріччі 2003 р.”**. Останнє формулювання означає, що продавець може у період з 1.01. по 30.06.2003 р. підвезти на ліхтерах вантаж до ліхтеровоза, зафрахтованого покупцем після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до поставки.

Якщо строк поставки позначається календарним місяцем, кварталом чи роком, то додають слова **“протягом”** або **“не пізніше”**. При періодичних поставках строк може позначатися словами **“щомісяця”**, **“щокварталу”**. У довгострокових контрактах звичайно встановлюється загальний строк дії контракту та проміжні строки, які можуть бути визначені або одразу на весь строк дії угоди, або наприкінці кожного календарного року на наступний рік;

3) **застосування спеціальних термінів:**

• **“негайна поставка”** (існуючі терміни **“якомога швидше”**, **“без затримки”**, **“товар в наявності на місці”**, **“зі складу”** застосовуються рідко) – протягом певної (від 1 до 14) кількості днів з моменту укладення угоди. Ці терміни використовуються,

коли проміжок часу між підписанням та його виконанням незначний (що зустрічається при продажу продукції з виставок, ярмарків, зі складу, при торгівлі між сусідніми країнами, якщо товар є вже в наявності у розпорядженні продавця у місці виконання поставки або доступний для придбання перепродавцем); за умови **“якомога швидше”** продавець зобов'язаний вжити усіх заходів для поставки товару у найкоротший термін;

· **шляхом зазначення кількості днів, тижнів, місяців, рахунок яких починається з моменту здійснення однією зі сторін (або обома сторонами) передбаченої у контракті дії з виконання обумовленого обов'язку.** Наприклад, **“протягом шести місяців з дня отримання продавцем повідомлення покупця (замовника) про затвердження ним креслень”** або **“через 10–12 тижнів після поставки попередньої партії”**;

· іноді контрагенти взагалі не встановлюють точно строку, після якого закінчується право поставки або прийняття товару, а **визначають цей строк узгодженими умовами:** **“після збирання врожаю”, “протягом літа”, “після відкриття навігації”, “у міру нагромадження партії не менше \_\_\_\_\_”.**

Якщо у контракті інакше не обумовлено, строк, протягом якого товар повинен бути доставлений відповідно до вказаних умов, визначається **звичаями та практикою**, що склалися у даній галузі торгівлі. Крім того, **покупцю може бути надано право вимагати передачі йому товару у будь-який час протягом тривалого періоду (звичайно декілька тижнів або навіть місяців) з попередженням продавця за декілька днів або тижнів про своє бажання прийняти товар.** Цей спосіб не вигідний продавцю, але вигідний покупцю; він потребує додаткових поступок з боку покупця і тому зустрічається у практиці торгівлі дуже рідко.

Нерідко у контракти вносяться спеціальні **застереження стосовно дострокової поставки:** **“Допускається дострокова поставка”,** або **“Дострокова поставка можлива тільки за письмовою згодою покупця”,** або **“Дострокова поставка не дозволена”.** Звичайно **дострокова поставка передбачає і дострокову оплату товару покупцем.**

Залежно від умов транспортування, отримання імпортерних ліцензій, складності продукції, специфіки використання товару покупцем цей розділ може містити **додаткові інструкції експортерам**, такі як, наприклад, **“вантажити товар тільки у комплекті”, “комплектувати партії певної кількості”, “повідомляти покупця про рух товару”, “до зазначеного строку товар повинен бути виготовлений, випробуваний, упакований, замаркований та поставлений на станцію відправлення”.**

При імпорті в Україну великих обсягів товарів чи при поставках товарів різним споживачам кожній партії товару присвоюється номер траншу. **Строки поставки встановлюються для кожного або декількох траншів.** У цих випадках великі таблиці зі строками поставок можуть бути винесені у Додаток до контракту.

Поряд зі строком поставки виділяють **дату поставки, яка вказує момент передачі товару у розпорядження покупця.** Багато фірм вважають обов'язковим її введення у текст контракту. **Дата поставки залежить від способу перевезення товару.** Датою поставки може вважатися:

· **дата документа, що видається транспортною організацією, яка прийняла товар для перевезення (наприклад, дата коносаменту або штурманської**



розписки; дата штемпеля на залізничній накладній прикордонної станції, де товар передається залізницею країни-продавця залізниці, яка приймає товар; дата авіанакладної тощо);

- **дата розписки транспортно-експедиторської фірми** у прийманні вантажу для подальшого відправлення за призначенням;

- **дата складського свідоцтва** у разі, якщо покупець несвоєчасно надасть тоннаж і продавець скористається своїм правом передати товар на зберігання на склад за рахунок покупця;

- **дата написання приймально-здавального акта комісією замовника та представником постачальника і видачі постачальником замовнику сертифіката на право власності** (у контрактах на судна);

- **дата підписання приймально-здавального акта комісією замовника та представником постачальника після поставки останньої партії**, без якої неможливе використання свого раніше поставленого обладнання (у контрактах на комплектне обладнання).

Слід мати на увазі, що в умовах жорсткої конкуренції на ринку задоволення вимог покупців у строках поставки є одним з найважливіших показників конкурентоспроможності товарів. При цьому у боротьбі за покупця фірми-експортери намагаються скоротити строки поставки. Зменшуючи строки поставки, імпортери одержують додаткову вигоду від економії оборотних коштів, які раніше вкладалися у фінансування складських запасів імпорتنих товарів, а також за рахунок зниження самих затрат на спорудження та утримання великих складів. Загострення конкуренції перерозподілило частину цих витрат з покупців на експортерів, які вимушені тепер утримувати склади готової продукції в країнах, що імпортують для забезпечення поставок у конкурентні строки.

Приклад формулювання даної статті:

*“Поставка товару за даним Контрактом повинна бути здійснена протягом 10 днів з моменту повідомлення Покупця про надходження платежу на рахунок Продавця. Протягом цього строку витрати зі зберігання оплаченого товару несе Продавець, а починаючи з 11-го дня – Покупець у розмірі 0,1% від контрактної ціни за кожний повний день прострочки. Датою поставки вважається дата акта здавання-приймання. Товар відпускається лише основному контрактотримувачу”.*

### 4.2.9. Умови платежу

Цей розділ містить визначення:

- валюти платежу;
- курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу;
- виду, форми та засобу розрахунків за поставлений товар;
- переліку товаророзпорядчих документів;
- заходів проти необґрунтованої затримки платежу або інших порушень.

**При виборі умов платежу враховуються такі фактори:** 1) характер товару (сировина, обладнання, послуги, ноу-хау тощо); 2) кон'юнктура ринку відповідного товару (сприятлива чи ні); 3) торгові звичаї (кредит, готівка тощо); 4) наявність міжурядових платіжних угод; 5) норми національного валютного контролю краї-

контрагентів; б) одноманітні правила щодо застосування форм розрахунків (інкасо, акредитив), що склалися у банківській практиці.

Умови платежу встановлюють, на якій стадії руху товару здійснюється його оплата і чи буде вона здійснюватись одноразово чи окремими внесками.

**Більш докладно умови платежу розглянуті у розділі V "Міжнародні комерційні розрахунки".**

#### **4.2.10. Здавання-прийняття товару**

**Здавання-прийняття товару є одним актом**, в результаті якого відбувається передача товару покупцю та перевірка відповідності фактичних кількості та якості товару тим, які передбачені в контракті. Для продавця здавання товару фактично означає поставку товару покупцю. Наприклад, згідно з Цивільним кодексом України **разом із здаванням товару відповідно до умов договору продавець передає покупцю і право власності на товар**. Але якщо сторони вкажуть у контракті, що товар залишається власністю продавця до моменту оплати покупцем повної вартості товару (або до виконання покупцем якої-небудь іншої умови), то при здаванні товару продавець передає покупцю тільки право володіння та користування товаром. Якщо продавець передає товар разом із товаророзпоряджувальними документами перевізнику, найманому для доставки товару покупцю, також вважається, що товар поставлений покупцю.

У контракті сторони зазначають **порядок здавання-прийняття**, а саме:

- вид (характер) здавання-прийняття;
- місце та строки здавання-прийняття;
- способи здавання-прийняття за кількістю;
- способи здавання-прийняття за якістю.

**За видами прийняття-здавання може бути:**

• **попереднє**, яке полягає в інспектуванні процесу виробництва товару, випробовуванні товару, огляді товару на підприємстві продавця або ж у вихідному порту, на прикордонній станції з метою встановлення відповідності його кількості та якості умовам договору, а також для встановлення правильності упакування та маркірування товару. В результаті попередньої перевірки покупець може забракувати товар у випадку виявлення недоліків або вимагати усунення таких недоліків. Це також дозволяє запобігти аналогічним дефектам у наступних партіях товару;

• **остаточне**, яке встановлює фактичне виконання поставки у встановленому місці і у належний строк. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін та лягають в основу розрахунку за угодою та подання претензій.

**Місце фактичного здавання-прийняття** товару точно встановлюється у договорі **поряд із назвою базисної умови поставки**. Це може бути: підприємство або склад продавця; узгоджений порт відвантаження; залізнична станція відправлення або аеропорт; порт призначення; прикордонна або кінцева станція у країні призначення, склад покупця або кінцевий пункт реалізації товару. Якщо необхідно, у контракті визначається місце попереднього та остаточного прийняття.

**Строк здавання товару** визначається строком поставки, встановленим у контракті. **Строки прийняття товару за кількістю та за якістю, як правило, не**

*збігаються.* Перевірку за кількістю покупець звичайно зобов'язаний зробити негайно після прибуття товару. Для якісного прийняття встановлюються триваліші строки.

**Відповідно до усіх умов "Інкотермс 2000" продавець до поставки товару повинен за свій рахунок забезпечити перевірку товару (перевірку якості, вимірювання, зважування, підрахунок).** Дані цієї перевірки відображаються у **товаросупроводжувальних документах** (сертифікат якості, упаковальний лист, відвантажувальна специфікація).

При здаванні товару перевізнику останній перевіряє кількість товару, який передається, і на підставі цієї перевірки фіксує кількість прийнятого товару у транспортних документах.

**Покупець, приймаючи товар від перевізника, повинен перевірити:**

- наявність та справність на транспортних засобах або контейнерах пломб відправника чи пункту відправлення (станції, порту);
- стан транспортних засобів та контейнерів, наявність захисного маркування та справність тари;
- відповідність назви вантажу та транспортного маркування на ньому даним, зазначеним у транспортних документах;
- дотримання встановлених правил перевезення, які забезпечують охорону вантажу від пошкодження та псування (укладання вантажу, температурний режим льодопостачання) та прийняти від перевізника вантаж за кількістю місць або за масою, вказаними у транспортних документах.

Якщо при прийнятті вантажу від перевізника виявлено пошкодження або псування товару (протікання, неприємний запах, товар висипається), невідповідність назви та ваги вантажу або кількості місць даним, вказаним у транспортному документі, покупець (вантажотримувач) повинен зажадати від перевізника **складання комерційного акта** та здійснення позначки на товарно-транспортній накладній або складання акта при автоперевезеннях. На підставі акта покупець може у встановлені контрактом строки подати продавцю або перевізнику претензію.

Продукція, яка надійшла у справній тарі, приймається на складі покупця при розкритті тари. Машини, обладнання, прилади та інша продукція, що надійшла у тарі та має гарантійні строки служби або зберігання, **перевіряється при розкритті тари не пізніше гарантійних строків.** У разі виявлення якісних недоліків при прийнятті поставленого товару покупець повинен скласти акт, який буде підставою для подання претензії продавцю.

Якщо товар видається отримувачу **без перевірки кількості місць або ваги,** отримувач повинен зажадати від перевізника, щоб на транспортному документі була зроблена відповідна позначка.

**Прийняття продукції,** що поставляється без тари, у відкритій тарі, а також прийняття за масою брутто та кількістю місць продукції, що постачається у тарі, **здійснюється:**

- на складі продавця – при вивезенні товару покупцем (базисна умова – EXW);
- на складі покупця – при доставці товару продавцем (базисні умови – DDP, DDU);
- у місці розкриття опломбованих, або у місці розвантаження неопломбованих транспортних засобів, або на складі перевізника – при доставці та видачі вантажу перевізником.

Прийняття продукції, яка надійшла **у пошкодженій тарі**, за масою нетто та кількістю місць всередині кожного тарного місця може здійснюватися:

- у місці розкриття опломбованих або розвантаження неопломбованих транспортних засобів із складанням комерційного акта;
- на складі покупця із залученням незалежних експертів з поданням комерційного акта про пошкоджену тару або вантаж.

Якщо товар поставлений **у справній тарі**, прийняття за масою нетто та кількістю товарних одиниць всередині тарних місць здійснюється на складі кінцевого покупця.

Покупець звичайно **не повинен** приймати товар у більшій чи меншій кількості, ніж це обумовлено контрактом, якщо тільки у контракті кількість товару, що постачається, не обумовлена словом "близько".

Якщо **кількість товару виражається у вагових чи об'ємних одиницях**, існують **два способи прийняття товару за кількістю**:

- за відвантаженою вагою;
- за вивантаженою вагою.

Під **відвантаженою вагою чи кількістю** мається на увазі вага або об'єм товару, встановлений у пункті відправлення та вказаний перевізником у відповідному транспортному документі (коносаменті, залізничній накладній, поштовій квитанції, авіанакладній). Кількість, зазначена у транспортному документі, є остаточною і визначає суму платежу.

Під **вивантаженою вагою або кількістю** мають на увазі вагу, встановлену в обумовленому пункті призначення у країні імпортера. Перевірка ваги у цьому випадку здійснюється зважуванням товару, яке здійснюється звичайно під час розвантаження товару або через певну кількість днів після її закінчення **із залученням незалежних експертів (присяжних ваговиків – лічильників, тальманів)**. Результати зважування фіксуються у **вагових сертифікатах**, які видаються експертами та визнаються арбітражем безперечним доказом ваги.

Вага деяких товарів під час транспортування (особливо морського) може змінюватися, тому в інтересах покупця за його рахунок товар іноді потрібно повторно зважувати у пункті прибуття.

У разі невідповідності вивантаженої ваги встановленій при навантаженні у контракті визначається **границя відповідальності продавця за нестачу вантажу**. Можливе встановлення відсотка знижки на утруску під час морського перевезення (наприклад, по каучуку – 0,5%, по какао-бобах – 0,7%).

Збільшення ваги вантажу для деяких товарів є ознакою погіршення їх якості (в результаті підвищеного відсотка вологості). Враховуючи можливість такого роду відхилень, контрактом звичайно обумовлюється **припустима границя різниці вивантаженої ваги та відвантаженої**.

При виявленні у пункті прибуття товару невідповідності кількості прийнятого товару, кількості, зазначеній у транспортних (відвантажувальних) документах, про таку невідповідність складається акт. На підставі акта покупець може у встановлені контрактом строки пред'явити продавцю претензію. Якщо є підстави для покладення відповідальності на перевізника, покупець має право пред'явити претензію перевізнику.

Якщо покупець прийняв товар у меншій кількості, то він повинен оплатити прийняту кількість. Якщо товар здається у більшій кількості, то покупець має право

прийняти та оплатити передбачену у договорі кількість, відмовившись від надлишкової кількості товару.

**Для збереження якості товару та створення умов для своєчасного і правильного прийняття за якістю продавець при поставці товару повинен забезпечити:**

- дотримання правил упакування та затарування продукції, маркірування та опломбування окремих місць;
- чітке та правильне оформлення документів, що засвідчують якість поставленої продукції (технічний паспорт, сертифікат якості, специфікація), відвантажувальних та розрахункових документів, відповідність зазначених у них даних фактичній якості поставленої продукції;
- своєчасне відправлення покупцю (вантажоотримувачу) документів, що засвідчують якість товару;
- дотримання правил здавання, навантаження та кріплення вантажів.

Покупець здійснює **приймання товару за якістю**, перевіряючи відповідність якості поставленого товару супроводжувальним документам, наданим продавцем або перевізником, або раніше відібраним зразкам, технічним умовам, кресленням, здійснюючи випробовування вантажу, що надійшов.

Під час підготовки товару для роздрібного продажу, експлуатації машин та приладів можуть виявитися приховані недоліки виробничого характеру, які не виявилися при прийнятті товару. У цьому випадку покупець повинен скласти **акт про приховані недоліки**.

У ЗТК може бути обумовлено, що покупець повинен прийняти товар, якщо відхилення від встановленої якості не перевищує певну границю за відповідно меншою ціною. Ця знижка називається **рефакцією**. Якщо вища якість, то покупець платить продавцю надвишку за підвищену якість, яка називається **боніфікація**. Розміри рефакції та боніфікації встановлюються у ЗТК або арбітражем.

**Перевірка товару як за кількістю, так і за якістю може здійснюватися двома методами:**

- **вибірковим**, який застосовується до товарів, що поставляються у тарі та упакуванні, якщо існує домовленість сторін про застосування вибіркового методу та поширення результатів перевірки на всю партію товару. У разі застосування вибіркового методу у контракті встановлюється частка у процентах від партії товару, яка підлягає перевірці, або визначається мінімум одиниць, що підлягають перевірці, та спосіб їх відбору;

- **суцільним**, який використовується найчастіше для перевірки кількості та якості поставленого товару.

У контракті обумовлюється питання про те, **хто здійснює здавання-прийняття товару**. Прийняття може здійснюватися:

- сторонами або їх представниками спільно;
- зазначеною у контракті компетентною організацією у країні експортера, яка видає сертифікат про якість;
- зазначеною у контракті незацікавленою контролюючою організацією, призначеною за згодою сторін.

Якщо сторони у договорі обрали систему **прийняття у присутності обох сторін** і якщо покупець або продавець не з'явиться, то прийняття товару може здійснюватися у відсутності сторони, що не з'явилася, але з обов'язковою присутністю третьої

незацікавленої особи, призначеної сторонами. При цьому витрати по прийняттю, пов'язані з участю третьої особи, відносяться на рахунок сторони, яка не з'явилась.

У контракті може бути зроблено застереження про те, що зі згоди покупця продавець має **право поставити товар без прийняття**. Іноді у контракті спеціально обумовлюється, що після здавання-прийняття товару і до дати, передбаченої договором для вивезення цього товару, продавець зобов'язаний забезпечити зберігання товару.

**До участі у прийнятті товару за кількістю і якістю та складанні актів експертизи**, на підставі яких покупець може подати претензію продавцю або перевізнику, залучаються:

- - **експерти бюро товарних експертиз** із Торгово-промислових палат або їх регіональних відділень;
- **аварійні комісари страхових компаній**;
- **компетентні представники незацікавлених організацій** (торгового відділу місцевих органів влади або інших організацій, які не входять до тієї ж системи, що і вантажоотримувач (покупець)).

Приклад формулювання даної статті:

*“Товар вважається зданим Продавцем та прийнятим Покупцем: за кількістю місць – згідно з автонакладною, за кількістю виробів – згідно із Специфікацією Продавця, за якістю – згідно з якістю, зазначеною у Сертифікаті про якість”.*

#### **4.2.11. Гарантії, претензії щодо кількості та якості**

Більшість контрактів містить умови про надання гарантій якості товару, який поставляється. **Відносно товарів, для яких не встановлюються гарантії, в контракті може вказуватись термін, протягом якого покупець має право пред'явити продавцю претензії щодо кількості та якості.**

Претензії, що подаються покупцем продавцю у зв'язку із невідповідністю якості та кількості поставленого товару умовам ЗТК, називаються **рекламаціями**.

Рекламації можуть подаватись лише по тих питаннях, які не були предметом прийняття товару, здійсненого згідно з умовами контракту, а також у тих випадках, коли виявлено, що подані продавцем документи не відповідають фактичним даним, які характеризують виконання поставки товару.

**Гарантії якості** – це встановлені законом зобов'язання продавця відповідати за матеріальну недостачу товару, виявлену протягом гарантійного періоду. Гарантії розповсюджуються не тільки на обумовлену в контракті, а й на ту якість, яка впливає із суті угоди. У випадку відхилення від неї покупець має право пред'явити продавцю претензії щодо якості товару.

У зв'язку з правами та обов'язками сторін **щодо гарантій та претензій** в контрактах обумовлюються:

- обсяг та термін гарантій;
- термін пред'явлення претензій – там, де гарантії не передбачені;
- способи врегулювання претензій та порядок їх задоволення;
- випадки, на які гарантії не поширюються та претензії не задовольняються.

**Обсяг гарантій** залежить від складності товару і технічних умов контракту. Так, стосовно стандартних машин і обладнання вказується, що продавець гарантує їх високу якість та нормальну роботу. Щодо унікального обладнання обсяг гарантій більший, і при цьому вказуються гарантовані технічні характеристики.

**Термін гарантії** становить від кількох місяців до кількох років. Він може бути встановлений від:

- дати поставки товару;
- дати запуску обладнання в експлуатацію;
- дати передачі товару першому споживачу;
- моменту отримання покупцем від продавця повідомлення в письмовій формі, про те, що товар готовий до відправки.

**Термін пред'явлення претензій** в тих контрактах, що не передбачають гарантії, встановлюється за домовленістю сторін, залежить від характеру товару і, значною мірою, від співвідношення позицій продавця та покупця, що визначається гостротою конкуренції та зацікавленістю продавця в покупці. При цьому встановлюються **різні терміни для пред'явлення претензій щодо якості та кількості, причому перший термін триваліший, ніж другий.**

Стосовно терміну гарантії і пред'явлення претензій учасникам зовнішньоторгової угоди слід мати на увазі, що **коли продавець цінує свою репутацію, він іде на те, щоб задовольнити претензії покупця і тоді, коли термін гарантії вже закінчився.**

**Способи врегулювання претензій** або вимоги, які має право пред'явити покупець продавцю при поставках, що не відповідають умовам контракту, можуть бути такими:

- відмова від дефектного товару та повернення виплачених грошей;
- виправлення дефектів за рахунок продавця;
- зниження ціни товару або надання знижки з ціни рекламованого товару шляхом уцінки усієї партії товару пропорційно проценту дефектного товару;
- заміна дефектного товару товаром відповідної якості;
- поповнення недовантаження окремою партією або при наступних поставках;
- зобов'язання врахувати встановлену суму за рекламований товар при розрахунках по наступних поставках по тому ж контракту або у наступній угоді.

**Можливість відмовитись від товару, тобто анулювання контракту**, в законодавстві різних країн визначається по-різному. Наприклад, в Австрії це можливо зробити тільки при виявленні серйозних дефектів, які не можна усунути, в Швейцарії – здебільшого, в Німеччині – завжди.

**Виправлення виявлених дефектів або зниження ціни товару** на розмір витрат покупця на усунення дефектів, якщо воно здійснювалось його силами, застосовуються при дефектах, які можна усунути. При цьому, як правило, **покупцем виправляються несуттєві дефекти, а продавцем – суттєві і несуттєві.**

**Заміна дефектного товару іншим**, який відповідає умовам контракту, часткова або повна, здійснюється при поставках однотипних товарів, наприклад серійної продукції.

Продавець зобов'язаний поставити товар без зволікання у встановлене в договорі місце, а покупець – повернути некондиційний товар.

**Всі транспортні та інші видатки, пов'язані з поверненням дефектного товару і його заміною, оплачуються продавцем.**

Заміна дефектного товару або окремих його частин, як правило, пов'язана з продовженням терміну гарантії на замінений або на весь товар, на термін заміни або на новий термін гарантії, що повинно бути зафіксовано в контракті.

При продажу товарів, які мають індивідуальні ознаки, у ЗТК включається умова про заміну рекламованого товару; при торгівлі сировиною та продуктами харчування – надання знижок з ціни рекламованого товару або уцінка вартості усієї партії товару.

**Порядок пред'явлення претензій передбачає такі положення:**

- претензії можуть бути пред'явлені лише протягом установленого терміну і щодо тих дефектів, які не можуть бути виявлені в ході приймання товару, виконаного згідно з умовами контракту, або ж у тих випадках, коли подані продавцем документи не відповідають фактичним даним поставки;

- претензія повідомляється телеграфом, телетайпом, телексом або висилається рекомендованим листом. В ній вказуються назва виробу, його кількість та місцезнаходження, номер контракту і транспортного документа, описання суті претензії і вимога покупця по її задоволенню. У випадку пред'явлення претензії рекомендованим листом до неї додаються всі **доказові документи**, такі як: акт експертизи, рекламацийний акт, який складений за участю представника незацікавленої компетентної організації, транспортні документи, акти аварійних комісарів, відвантажувальні специфікації, сертифікати про якість, пакувальні листи при внутрішньотарних недостачах тощо;

- продавець має право перевірити обґрунтованість претензії покупця на місці. Тоді в контракті встановлюється термін, починаючи від дати отримання повідомлення (нотиса) покупця про готовність товару до огляду, протягом якого продавець зобов'язаний прислати свого представника для огляду дефектного товару або ж доручити здійснення цього незацікавленої компетентній організації в країні покупця. Покупець зобов'язаний повідомити продавцю місцезнаходження товару та строки готовності товару до огляду. На практиці **до права огляду товару на місці вдаються лише у випадках виявлення серйозних дефектів**. Тому в умовах угоди (операції) може бути обумовлено, що покупець протягом установленого терміну після виявлення невідповідності якості і некомплектності товару встановленим вимогам (термін, як правило, не перевищує 30 днів) зобов'язаний скласти **односторонній рекламацийний акт** відповідно до правил, чинних у його країні.

**Датою подання претензії є дата поштового штемпеля відправлення.**

У контракті встановлюється **термін відповіді на претензію після її одержання** (наприклад, 10 або 30 днів), протягом якого продавець зобов'язаний розглянути претензію і повідомити покупця про своє рішення. В іншому разі буде вважатись, що претензія прийнята продавцем, і покупець має право звернутись в арбітраж з віднесенням видатків на рахунок продавця.

У зв'язку з порядком заявлення претензій в контракт доцільно також ввести **додаткові застереження**:

- може бути зафіксовано, що заявлення претензії по будь-якій партії товару не може служити підставою для відмови покупця прийняти товар по рекламних поставках, а також по інших поставках у рахунок даного контракту;

- може бути обумовлено, що товар, по якому заявлена претензія, зберігається окремо в умовах, які запобігають погіршенню його якості і змішуванню з іншими товарами, і він не може бути використаний без згоди на це продавця.

В контракті також можуть бути зазначені **випадки, на які гарантії не розповсюджуються та претензії не задовольняються**. Це дефекти, що є наслідком недотримання покупцем умов та правил експлуатації, зберігання і транспортування виробів, надмірного перевантаження, застосування його не за призначенням, втручання покупця в конструкцію виробу. Щодо машин та обладнання претензії також не пред'являються відносно запасних частин, що швидко зношуються, природного



зношення обладнання, збитку, що виникає внаслідок недостатнього чи неправильного монтажу і запуску в експлуатацію недостатньо кваліфікованим персоналом покупця, а також внаслідок недотримання покупцем технічних умов продавця тощо.

Приклад формулювання цієї статті:

*“Продавець гарантує, що поставлений за цим Контрактом товар виготовлений згідно із стандартами та технічними умовами країни-виробника. У підтвердження цього Продавець надає Покупцю Сертифікат якості виробника. Строк гарантії становить \_\_\_\_\_ місяців з дати поставки кожної партії товару. Покупець зобов'язаний негайно надати Продавцю претензії як щодо якості, так і щодо кількості товару, у крайньому разі – протягом 10 днів з дати поставки товару. Покупець зобов'язаний скласти та передати Продавцю підтверджений Торговою палатою рекламацийний акт, із якого будуть виявлені характер дефекту, день його виявлення та його причина”.*

### 4.2.12. Пакування та маркування товару

У тих випадках, коли характер товару та умови його транспортування обумовлюють необхідність упаковки, у контракті у цьому розділі встановлюються:

- вид та характер пакування;
- якість пакування;
- порядок пакування;
- розміри пакування;
- спосіб оплати пакування;
- повернення контейнерів;
- зміст або реквізити маркування;
- порядок нанесення маркування.

**Вид та характер пакування** залежить від:

- **особливостей товару, який підлягає пакуванню;**
- **способу, відстані та тривалості транспортування товару, можливості перевантаження у дорозі, температурного режиму під час транспортування, пори року, способу оплати за транспортування, сумісності з іншими вантажами тощо.** Наприклад, **при морському перевезенні** слід врахувати тиск на вантаж інших вантажів, боковий тиск під впливом крену судна, глибину трюмів та їх розміри, розміри вантажних люків, можливість проникнення сторонніх запахів та забруднюючих речовин; **при залізничному перевезенні** слід врахувати можливість частих перекидань, поштовхів у дорозі при гальмуванні та маневруванні на залізничних станціях, розміри мостів, тунелів, габарити, вагу та зовнішню форму вантажного місця, при перевезеннях вантажів, які сприймають вологість, на відкритих залізничних платформах упаковка має бути вологонепроникливою; **при авіан перевезеннях** тара має бути передусім максимально полегшеною, оскільки ставки тарифів досить високі, легкозаймісті вантажі повинні бути запаковані у вогнестійку, ретельно закриту тару, але разом з тим майже повна відсутність поштовхів, обережність та увага при вантажних роботах обумовлює більш низькі вимоги до міцності тари порівняно з іншими видами транспорту; при автомобільних перевезеннях характер упаковки залежить від виду товару, вантажопідйомності машин, профілю та стану дороги, інших умов;
- **кліматичних особливостей країни призначення.** Особливі вимоги висуваються до упакування вантажів, які поставляються у тропічні країни, де висока

вологість повітря, висока середня температура. Товари, які поставляються у такі країни, вимагають особливо міцного упакування, просоченого спеціальними сумішами, виготовленого із спеціальних матеріалів, часто використовують запаяні або щільно закриті ящики та металеві контейнери;

▪ **вимог митного режиму країни призначення.** Основна вимога до упакування у даному разі полягає у максимальному наближенні до вказівок, які містяться у митному тарифі, що має особливе значення при збиранні специфічних мит з ваги бруто товару. Упаковка має бути по можливості більш легкою, зокрема це відноситься до товарів, у яких вага тари набагато більша, ніж вага самого товару. При збиранні мит з ваги нетто користуються легальною вагою нетто, яка визначається шляхом віднімання з ваги бруто ваги упакування згідно із встановленою у митному тарифі шкалою знижок на окремі види упакування (бочки, ящики, барабани, кліті тощо), яка називається тарним тарифом, при використанні упакування, не згаданого у митному тарифі, при розрахунку мита за основу береться вага нетто, яка зазначена у митних документах країни відправлення. У країнах, де мита збираються з ваги нетто, вимагається зазначення країни походження і на безпосередній упаковці товару. У тих випадках, коли упакування є самостійною цінністю або виготовлене із цінних матеріалів, воно обкладається митом додатково до обкладання товару, і це необхідно враховувати при підготовці товару до відвантаження;

▪ **законодавства країни призначення.** У багатьох країнах законодавство забороняє ввезення товарів у певній упаковці, у деяких країнах введені імпорتنі мита на окремі види упакувальних матеріалів, наприклад скляний посуд або металеві листи.

Зазвичай у ЗТК обумовлюють:

- **зовнішнє пакування (тару)** – брезент, ящики, картонні коробки, бочки, бочонки, контейнери;
- **внутрішнє пакування**, яке є невіддільним від товару.

**Якість пакування товару** в контракті найчастіше визначається переліченням вимог, яким воно повинно відповідати: водонепроникне, морське, картонне, належне, звичайне, поліетиленова плівка, тропічне, пакувальний папір, пакувальне полотно, експортне пакування, без пакування.

Упакування повинно передбачати усі розумні види пошкоджень, оскільки за значною частиною умов ЗТК продавець отримує платіж лише тоді, коли покупець отримає товар у бездоганному та непошкодженному вигляді.

За наявності встановлених стандартів або технічних умов на упакування її якість може визначатися посиланням на відповідні стандарти або технічні умови.

Контрактом можуть бути передбачені також спеціальні вимоги до пакування, що включаються до нього з ініціативи покупця. Так, покупець може бути зацікавлений в спеціальному розфасуванні товару з тим, щоб продавати його споживачам без перепакування або потребує певних габаритів і ваги вантажу, пристосованих до наявних у нього навантажувально-розвантажувальних засобів, чи в іншому. Однак в імпорتنі контракти недоцільно включати зайві спеціальні вимоги до пакування, оскільки це може відбитись на ефективності угоди в цілому.

Відносно якості пакування в контракті обумовлюється матеріальна відповідальність продавця за пошкодження товарів, якщо воно сталося через невідповідність пакування умовам перевезення товару, що передбачені в контракті.

**Порядок пакування** полягає в тому, що продавець зобов'язаний на кожне товарне місце оформити пакувальний лист і певним чином переслати його, а також товаросупровідну документацію разом з товаром, покупцеві. В контракті може бути уточнений зміст пакувального листа, склад товаросупровідної документації та інші положення з пакування. Наприклад, при поставках обладнання та машин в упакувальному листі зазначаються: найменування машин та окремих деталей, які упаковані у даному місці, їх кількість з викладенням технічних даних згідно з відповідними позиціями ЗТК, фабричний номер машин, номер креслення, вага брутто та нетто і точне маркування даного місця з метою точного встановлення тотожності товару даним технічної специфікації, зазначеним у ЗТК. Один екземпляр пакувального листа у водонепроникному конверті вкладається разом з обладнанням чи машиною у ящик або прикріплюється до зовнішнього боку ящика. Якщо обладнання або машина поставляються без упаковки, конверт із водонепроникного паперу, у який вкладається пакувальний лист, повинен бути покритий тонкою бляшаною пластиною, яка приварюється безпосередньо до металевих частин машини.

**Розміри пакування** обумовлюються в контракті при купівлі-продажу великогабаритних товарів (зокрема обладнання).

Вони повинні бути упаковані з урахуванням габаритів транспортних засобів, крім того, пакування повинно бути пристосоване до перевантаження кранами і/або навантажувачами.

В контракті можуть бути конкретно визначені граничні розміри негабаритних товарних місць і порядок узгодження з покупцем їх розмірів. У зв'язку з останнім домовляються про час, коли продавець висилає покупцеві ескізи негабаритних місць (наприклад, 60 днів після підписання контракту), і термін з моменту отримання ескізів, протягом якого покупець зобов'язаний повідомити продавцеві своє рішення. При відвантаженні негабаритних місць без підтвердження покупця продавець буде зобов'язаний компенсувати йому додаткові видатки і збитки, пов'язані з пере-пакуванням вантажу.

**Способи оплати вартості пакування** встановлюються сторонами у ЗТК і можуть передбачати:

- включення ціни пакування у ціну товару;
- визначення ціни пакування у відсотках від ціни товару;
- визначення ціни пакування окремо від ціни товару.

У більшості випадків не лише внутрішнє пакування, а й зовнішня тара переходять у власність покупця одночасно з товаром. Винятками є випадки, коли у ЗТК передбачено відвантаження товару у тарі, заздалегідь наданій покупцем продавцю, або повернення тари покупцем продавцю, наприклад, при поставках хімічних товарів та мінеральних мастил у металевих бочках, скляних бутлях, зворотних контейнерах. При переході упаковки у власність покупця він оплачує її ціну продавцю.

Якщо пакування має високу вартість, тоді слід однозначно обумовити її обсяг і розподіл витрат на нього між учасниками угоди.

Якщо у ЗТК немає особливих вказівок стосовно пакування товару, продавець повинен відправити вантаж в упаковці, яка зазвичай використовується для експортних товарів у країні продавця та забезпечує зберігання вантажу при перевезенні з урахуванням можливих перекидань, при належному та звичайному поводженні з вантажем. Іноді посилаються на звичай порту або складу. Такі посилання є, наприклад, в Інкотермс 2000.

Під **маркуванням** розуміють необхідні написи, зображення та умовні позначення, які розміщуються на упаковці, бирках або на відвантаженому товарі та які необхідні для належного перевезення і здачі вантажу отримувачу. Маркування має велике значення для полегшення перевантажень у дорозі, кількісного відбору окремих одиниць та для запобігання непорозумінь при видачі товару різним отримувачам.

**Зміст або реквізити маркування**, яке наноситься продавцем на пакування, поділяються на:

**1) товарне маркування – позначення, необхідні для адресата – отримувача вантажу**, які включають:

- найменування виробника, вантажовідправника та вантажоотримувача (або умовні позначки, які їх замінюють);
- номери контракту / наряду / замовлення;
- загальна кількість місць / одиниць вантажу;
- номер пакувальної одиниці – з першого до останнього місця;
- вагу (нетто та брутто);
- точні габарити;
- марку “зроблено у \_\_\_\_\_” – країну походження;
- зазначення про знаходження інструкцій або документації, специфікацій поящичних, покипних тощо;
- зазначення про приналежність, зворотність, багатооборотність тари;

**2) вантажне маркування – позначення, необхідні для транспортної організації, що перевозить вантаж**, які включають:

- найменування країн та пунктів відправлення і призначення;
- маршрут при перевантаженнях;

**3) транспортне маркування – позначення, необхідні під час перевезення**, які включають:

- номери вагонів, люків;
- номер трансу;
- назву судна тощо;

**4) спеціальне маркування – позначення, що вказують, як слід поводитись з товаром під час його перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт, зберігання у дорозі**, які включають:

- інструкції з навантаження та розвантаження – не кантувати, верх, низ, скло тощо;
- інструкції або вказівки зі стропування – місця стропування, напрямок стропувальних тросів, центр ваги (позначається червоною лінією);
- інші зазначення для запобігання небезпеки та з метою схоронності вантажу.

На тарі зазвичай використовуються такі **попереджувальні написи**: верх, низ, не зберігати у вологому місці, піднімати тут, обережно, скло, зберігати у прохолодному місці, боїться вологи, не кантувати, не кидати, рідина, відкривати тут, боїться тепла, боїться холоду, тропічне упакування, пересувати на котках, котити, а не перевертати.

Товарні місця нумеруються дробовими числами: в чисельнику проставляється порядковий номер місця, а в знаменнику – загальна кількість місць у партії.

Крім обов'язкових реквізитів, на товарні місця може наноситись, якщо це не суперечить умовам контракту, рекламне маркування.

**Порядок нанесення маркірування** передбачає, що товарні місця маркуються з двох або трьох боків. В першому випадку – це два протилежні боки, в другому – також два протилежні боки і верх пакування. Вибраний спосіб фіксується в контракті. В контракті також вказуються **мови, якими наноситься маркірування**. Вантажі, що імпортуються в Україну, повинні мати маркірування українською мовою. **Відносно розмірів надписів та їх нанесення маркірування повинно відповідати вимогам митниці**. Надписи на упакуванні повинні добре розпізнаватися, бути чіткими, нанесеними за графаретом контрастною незмивною або водостійкою фарбою, дублюватися на різних видних місцях вантажу, зручних для прочитання, бути однозначними, відповідати змісту товару або вантажу. Одночасно можуть бути використані малюнки, графічні позначки та символи, які відповідають міжнародним стандартам, зазначення місць стропування та напрямку тросів і як обов'язковий атрибут – торгова марка або емблема фірми.

У зв'язку з маркіруванням у контракті може бути обумовлено, що продавець відповідає за додаткові транспортні і складські витрати, за пошкодження вантажу, які виникли внаслідок його відправлення не за адресою, через неповноцінне або неправильне маркірування.

**Країною походження товару** вважається країна, в якій товар був повністю продукований або підданий достатній переробці згідно з критеріями, які є особливими для даного виду товару та встановлених нормативів. Під країною походження товару може розумітись група країн, митні союзи країн, регіон або частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Країна походження товару визначається з метою здійснення тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на митну територію країни та вивозу товару з цієї території. Ця категорія суттєво впливає на престижність товару та відповідно на його конкурентоспроможність на даному ринку і вартість.

### **Товарами, повністю виробленими у даній країні, вважаються:**

- корисні копалини, видобуті на її території, або в її територіальних водах, або на її континентальному шельфі та у морських надрах, якщо країна має виключні права на розробку цих надр;
- рослинна продукція, яка вирощена чи зібрана на її території;
- живі тварини, які народились та вирощені у ній;
- продукція, отримана у цій країні від вирощених в ній тварин;
- вироблена в ній продукція мисливського, риболовного та морського промислів;
- продукція морського промислу, яка добута та/або вироблена у Світовому океані суднами даної країни або суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснюваних у даній країні;
- продукція високих технологій, отримана у відкритому космосі на космічних суднах, які належать даній країні або орендованих нею;
- товари, вироблені у даній країні виключно із продукції, зазначеної у всіх попередніх пунктах.

Якщо у виробництві товару беруть участь підприємства двох або більше країн, походження товару визначається згідно з критеріями достатньої переробки.

**Критеріями достатньої переробки товару у даній країні є:**

- зміна товарної позиції (класифікаційного коду товару) з Товарної номенклатури на рівні будь-якого із перших чотирьох знаків, яка відбулася внаслідок переробки товару;

- виконання виробничих чи технологічних операцій, достатніх або не достатніх для того, щоб товар вважався походженням із тієї країни, де ці операції мали місце;

- **правило двалорної частки** – зміна вартості товару, коли процентна частка вартості використаних матеріалів або доданої вартості досягає фіксованої частки ціни товару, що постачається. Для імпортованих товарів – за вартістю, яка підлягає митному оподаткуванню при ввезенні (на умовах СІФ); або у випадку, якщо їх походження невідоме, – за встановленою ціною першого продажу на території країни, де здійснюється виробництво; для готових виробів – за ціною EXW.

Вважаються такими, що не відповідають критерію достатньої переробки:

- операції із забезпечення схоронності товарів під час збереження або транспортування;

- операції з підготовки товарів до продажу та транспортування (дроблення партії, формування відправок, сортування, переупаковка); прості складальні операції;

- змішування товарів (компонентів) без надання отриманій продукції характеристик, які суттєво відрізняють її від вихідних складових.

Товари у розібраному або незібраному вигляді, які постачаються декількома партіями, коли з виробничих чи транспортних умов неможливе їх відвантаження однією партією, а також у випадках, якщо партія розбита на декілька партій внаслідок помилки, повинні розглядатись на бажання декларанта як єдиний товар при визначенні країни походження. Умовою застосування цього правила є: попереднє повідомлення митного органу при переміщенні товарів про таку розбивку із зазначенням причин цього; документальне підтвердження помилковості розбивки товару на декілька партій; поставка усіх партій з однієї країни одним постачальником; ввезення усіх партій через одну і ту ж митницю; поставка усіх партій у строк не більше 6 місяців з дати прийняття митної декларації або закінчення строків на її подання відносно першої партії.

**Сертифікат походження товару** повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить із відповідної країни, і повинен містити:

- письмову заяву відправника про те, що товар задовольняє відповідний критерій походження;

- письмове посвідчення компетентного органу країни вивозу, який видав сертифікат про те, що представлені у сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Якщо інше не передбачено міжнародними угодами, **сертифікат має містити такі необхідні відомості про товар, на який він виданий:**

- найменування та адреса експортера;
- найменування та адреса імпортера;
- найменування (опис) товару;
- засоби транспортування та маршрут проходження;
- кількість місць, характер упакування, маркування та нумерація;
- вага бруто та нетто.

Сертифікат подається митним органам у надрукованому вигляді, без виправлень. Мова сертифіката визначається вимогами митних органів, при необхідності митні органи можуть вимагати перекладу сертифіката державною мовою.

**Приклад змісту “Сертифіката про походження”:**

1. Товари, що поставляються експортером (назва фірми, її адреса, країна).
2. Товари, які приймаються імпортером (назва організації, її адреса, країна).
3. Засоби транспорту та маршрут (наскільки відомі).
4. Для використання офіційними установами.
5. № позиції.
6. Марки та кількість місць.
7. Кількість та вид місць; опис товарів.
8. Критерій походження товару.
9. Вага брутто або інші одиниці, які вказують кількість.
10. Номер та дата рахунка-фактури.
11. Посвідчення.
12. Декларація експортера.

На підставі здійсненого обстеження даним засвідчується, що декларація експортера відповідає дійсності. Місце та дата, підпис та печатка установи, що засвідчує.

Підписаний нижче заявляє, що вищенаведені відомості відповідають дійсності; що усі товари походять із \_\_\_\_\_ (країна) і що вони відповідають вимогам про походження, які встановлені відносно таких товарів Загальною системою преференцій для товарів, експортованих у \_\_\_\_\_ (країна-імпортер). Місце та дата, підпис особи, яка має право підпису.

Невідповідність пакування, захисту та маркування може бути самостійним видом порушення ЗТК, який викликає втрати, і тому пакування, захист та маркування з точки зору рекламаційного права є окремими зобов'язаннями, по яких у ЗТК можуть передбачатись спеціальні санкції.

Невідповідність пакування, захисту чи маркування може бути рекламаційною підставою для вимоги про сплату штрафу і у тому випадку, коли збиток відсутній, але для попередження несприятливих наслідків можуть бути потрібні спеціальні заходи і додаткові витрати та/або можуть виникнути непередбачені витрати, пов'язані з продажем товарів з такими невідповідностями. Невідповідність упаковки може бути причиною пошкодження, погіршення якості та зменшення кількості товару. Наприклад, поставка мінеральних добрив у паперових мішках замість пластикових, тягне за собою якісні та кількісні недоліки самого товару.

Неустойка за невідповідність упаковки, захисту та маркування передбачається у ЗТК як самостійний штраф, який не залежить від виникнення якісних та кількісних недоліків товару. При зовнішньоторгових поставках упаковка та захист повинні відповідати мінімальним ставкам провізної плати та мита, а також стандартним та медичним вимогам країни призначення.

Правила Гаага-Вісбі, ст. ІУ, п.2 обмежують відповідальність перевізника та команди судна за втрату чи пошкодження вантажу у разі:

- втрат у навальному об'ємі та вазі вантажу або будь-якої іншої втрати чи пошкодження внаслідок внутрішнього дефекту, неякості або пороку у товарі;
- поганого пакування;
- при недостатньому або неправильному маркуванні.

Приклад формулювання цієї статті:

*“Товар повинен відвантажуватись у відповідному експортному упакуванні. Упакування та консервація повинні забезпечувати повну схоронність товару від різного роду пошкоджень та корозії при перевезенні його усіма видами сухопутного транспорту з урахуванням декількох перевантажень у дорозі. Маркування повинно бути нанесено чітко, незмивною фарбою українською мовою і містити таке:*

- вантажоотримувач;
- Контракт №;
- вага бруто;
- вага нетто;
- розміри ящика у см (довжина, висота, ширина);
- вантажовідправник.

*Місця, які потребують особливого поводження, повинні мати додаткове маркування:*

- *Верх! Обережно! Не кантувати! Температура зберігання.*

*Продавець несе відповідальність за будь-які пошкодження товару внаслідок неналежного упакування та консервації. Продавець повинен відшкодувати Покупцю додаткові витрати, які можуть виникнути внаслідок неправильного та/або неповного маркування”.*

#### 4.2.13. Відвантаження товару

Покупцю важливо знати час фактичного відвантаження товару для того, щоб своєчасно потурбуватись про прийняття товару.

**В цьому розділі фіксуються:**

- взаємні зобов'язання продавця і покупця відносно повідомлення інформації про відвантаження продукції;
- порядок виконання цих зобов'язань.

**Покупець зобов'язаний** повідомити продавцеві **відвантажувальні інструкції**, зокрема реквізити отримувача вантажу, маршрут доставки. У ЗТК при цьому вказується **граничний термін подання інструкцій продавцеві**, що визначається кількістю днів (як правило, 15 або 30 днів) до початку встановленого в контракті терміну поставки. Інколи визначається також **зміст відвантажувальних інструкцій**. В контракт ця умова включається, якщо він не містить такої інформації.

**Продавець відповідає за випадки відвантаження товару з порушенням відвантажувальних інструкцій покупця.**

**Продавець зобов'язаний** інформувати покупця про відвантаження товару. Ця інформація надається у двох видах:

- 1) як **повідомлення про готовність товару до відвантаження**;
- 2) як **повідомлення про виконане відвантаження**, –

які передаються телеграфом, телефоном чи факсом. У контракті **для кожного повідомлення встановлюється термін його подання і зміст**.

**Повідомлення про готовність товару до відвантаження** подається за певну кількість днів до початку терміну або місяця поставки (частіше 15 або 30 днів) і **повинно містити:**

- дату готовності товару до відправки;
- номер контракту;
- назву товару, кількість місць і вагу вантажу.



Якщо у ЗТК встановлено, що місцем поставки буде склад продавця, то продавець повинен повідомити про готовність товару не тоді, коли товар виготовлений, а тоді, коли він буде індивідуалізований та підготовлений до здавання.

**Повідомлення про виконане відвантаження** сповіщається або протягом певної кількості годин (24 або 48) чи днів, або негайно після відвантаження і **повинно містити**:

- дату відвантаження;
- номер коносаменту або залізничної накладної;
- номер контракту;
- назву товару, кількість місць, вагу вантажу.

**Продавець відповідає за своєчасне повідомлення про відвантаження товару.**

Умови відвантаження товару не завжди виділяються в самостійний розділ контракту, а можуть бути викладені в іншому розділі, наприклад “Строк поставки” або “Пакування, маркування і відвантаження”.

Приклад формулювання цієї статті:

*“Не пізніше ніж за 45 днів до початку поставки обладнання Продавець повинен надати Покупцю перелік обладнання, що поставляється, із зазначенням його ваги, розмірів, кубатури. Якщо Продавець не доставить своєчасно обладнання (повністю або частково), зазначене у переліку, у порт, то витрати, пов’язані із мертвим фрахтом, будуть віднесені на його рахунок. Не пізніше 24 годин після відвантаження обладнання Продавець повинен повідомити Покупцю і у копії представнику Покупця у країні Продавця телеграфом або телексом такі дані: номер Контракту, трансу найменування обладнання, назву судна, номер коносаменту або номер накладної при транспортуванні іншими видами транспорту, дату відвантаження, вартість відвантаженого обладнання, кількість місць та вагу. Це повідомлення повинно бути підтверджено листом протягом 48 годин. Якщо в обладнання, що поставляється, входять вибухонебезпечні, легкозаймисті, отруйні або радіоактивні речовини, Продавець повинен поінформувати про це Покупця телеграфом або телексом не пізніше ніж за 45 днів до відвантаження”.*

### 4.2.14. Санкції

Санкції застосовуються як засіб зацікавити партнерів добросовісно виконувати обов’язки і для захисту інтересів однієї із сторін у разі порушення будь-якої з умов контракту іншою стороною.

У цій статті контракту зазначається:

- види санкцій, які можуть застосовувати покупці до продавців у зв’язку з невиконанням останніми умов ЗТК;
- види санкцій, які можуть застосовувати продавці до покупців у зв’язку з невиконанням останніми умов ЗТК;
- спосіб розрахунку конвенційного штрафу та/або збитків; максимальний розмір штрафу;
- умова про одностороннє анулювання контракту при невиконанні однієї із сторін зазначених обов’язків.

Найрозповсюдженішим видом санкцій є **штраф з продавців за прострочення поставки товару, так званий конвенційний штраф**. Він розраховується потижнево або подекадно у відсотках від вартості недоставленого товару (наприклад, 0,5%). Часто на кожний тиждень (декаду) визначається свій відсоток штрафу, що прогресивно

зростає (наприклад, до 4-го тижня включно він зростає від 0,5 до 1%). Вказується **максимальний розмір штрафу, який становить 8–12% і навіть 13%, але частіше 10% від вартості недопоставленого у вказаний термін товару.**

У зв'язку з простроченням поставки товару в контракт також вноситься **умова про одностороннє його анулювання**, якщо прострочення перевищить обумовлений в контракті термін. У цьому випадку продавцеві ніякі витрати і збитки не відшкодовуються. Більше того, він буде зобов'язаний сплатити покупцеві штраф за прострочення поставки в розмірі вказаного в контракті максимального відсотка.

Продавцеві слід мати на увазі, що особливо жорстку позицію відносно дотримання термінів поставки займають імпортери – безпосередні споживачі, порівняно з посередниками.

В контракті можуть бути передбачені **санкції на випадки порушення інших його умов не тільки з боку продавця, а й з боку покупця**. Так, **стосовно продавця** можуть бути застосовані санкції:

- за поставку дефектного або некомплектного товару;
- за поставку товару в тарі з маркіруванням або відвантажувальними реквізитами, що не відповідають умовам контракту;
- за неповідомлення про відвантаження;
- за затримки у наданні техдокументації тощо.

В першому випадку, коли дефект товару не дає змоги покупцеві використовувати його, як правило, встановлюється, що продавець платить штраф як за прострочення в поставці товару з дати заявлення претензії до її усунення. В інших перелічених випадках часто розмір штрафу визначається у відсотках від вартості товару, відвантаженого з порушенням відповідної умови контракту.

**Санкції до покупця** можуть бути застосовані:

- за затримку у відкритті акредитива;
- за затримку у платежах;
- за затримку у поданні технічної документації тощо.

Однак штрафи досить часто не покривають збитки сторін, тому в контракті може також передбачатись **обов'язок винної сторони відшкодувати потерпілій стороні збитки на розмір, що перевищує штрафні санкції**. Збитки – це втрати, втрата чи пошкодження майна, втрачена вигода. Відшкодування збитків не відмінняє обов'язків по поставках, що також слід зафіксувати в контракті. Право на відшкодування збитків стороні, що потерпіла, може розповсюджуватись не тільки на реально завдані збитки, а й, залежно від ступеня вини, і на втрачену вигоду. Наприклад, нерідко специфіка виробничого процесу викликає значні збитки у споживачів навіть через невеликі запізнення у поставках товару. Затримки у поставках Сг чи Ні можуть викликати зупинку у випуску легованої сталі на великому металургійному комбінаті. У цих випадках у ЗТК передбачають і **штрафні санкції (penalty)**, і компенсацію **заздалегідь узгоджених та оцінених збитків (agreed and liquidated damages)**. Методика розрахунку збитків, в залежності від затримок у виконанні ЗТК або від ступеня відхилення від гарантованих характеристик, погоджується сторонами.

Обидві сторони можуть договірним шляхом, але в досить вузьких рамках, відмовитись від обов'язків відшкодувати збитки.

Слід мати на увазі існуючі **суттєві відмінності в законодавстві окремих країн щодо застосування санкцій**. Закони не всіх країн допускають стягнення поряд із

штрафами і збитків, а за законодавством Великобританії і США не призначаються неустойки (серед них конвенційний штраф). Тут передбачається відшкодування збитків. Однак практика допускає визначення в контракті можливих у майбутньому збитків у розмірі “розумно” і попередньо визначеного відсотка від вартості товару. Згідно з російським, німецьким та болгарським правом включення у ЗТК умови про штраф за загальним правилом не позбавляє права вимагати відшкодування збитків у частині, яка не покрита штрафом, право Польщі та Чехії виходить з того, що договірний штраф визнає виключною неустойку, тобто збитки, які перевищують штраф, на можуть бути за загальним правилом стягнені.

Приклад формулювання цієї статті:

*“Якщо поставка товару не буде здійснена у встановлені у Контракті строки, Продавець сплачує Покупцю штраф, розрахований від вартості непоставленого у строк товару із розрахунку 0,1% вартості за кожний день запізнення. Якщо запізнення перевищує 30 днів, нарахування штрафу припиняється, і Продавець платить Покупцю неустойку у розмірі 10% від вартості непоставленого у строк товару. У разі прострочки у поставці товару за цим Контрактом понад 40 днів Покупець має право, повідомивши Продавця, розірвати Контракт. У разі поставки дефектного товару Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі 10% від вартості забракованого товару. Продавець платить Покупцю штраф у розмірі 10% у випадках:*

- *неправильного маркування на місцях або окремих предметах;*
- *неякісного упакування, яке не забезпечує схоронність вантажу у дорозі;*
- *складання відвантажувальних документів з неправильними даними;*
- *поставки товарів не відповідно до умов Контракту за розмірами, кольорами, ростовкою;*
- *відвантаження товарів достроково без згоди Покупця. Уплата штрафу чи неустойки не звільняють Продавця від обов'язку виконання Контракту”.*

### 4.2.15. Страхування

У зовнішній торгівлі товари страхуються від ризиків пошкодження або втрати при транспортуванні, тобто **від транспортних ризиків**. Страхування є добровільним актом, і його основні умови встановлюються в контракті і саме в ньому фіксуються:

- обов'язки продавця і покупця із страхування вантажу;
- тривалість і обсяг страхової гарантії;
- умови страхування;
- види ризиків, від яких має бути застрахований вантаж.

**Обов'язки сторін із страхування вантажу:** страхування може здійснюватись будь-яким із партнерів або на свою користь, або на користь іншої сторони, або ж на користь третьої особи (ним звичайно є вантажоодержувач), залежно від того, хто бере на себе ризик пошкодження або втрати вантажу, і, відповідно, за рахунок цієї сторони. Інколи в контракті робиться посилання на базисні умови, які визначають обов'язки сторін із страхування.

Інкотермс 2000 передбачає обов'язок продавця здійснити транспортне страхування вантажу тільки при БУП СІФ та СІП. **При умові СІФ** продавець повинен за свій рахунок застрахувати вантаж на період його морського або річкового транспортування на судні від порту відвантаження до отримання вантажу покупцем у порту призначення на умовах “вільно від часткової аварії”, розроблених Інститутом лондонських страховиків. Продавець на вимогу покупця повинен здійснити страхування за рахунок

останнього від воєнних ризиків, страйків, заколотів та інших громадянських занепокоєнь. **При СІП** продавець повинен за свій рахунок застрахувати вантаж на період наскрізного або змішаного транспортування з моменту його передачі перевізнику, а при наявності декількох перевізників – першому з них до отримання вантажу покупцем у зазначеному пункті місця призначення. Інші умови страхування аналогічні тим, які передбачені при СІФ.

У тих випадках, коли страхування вантажу здійснене на користь іншої сторони, в контракті повинна бути оговорена умова про передачу даних стороні **страхового полісу або сертифіката**. При цьому, якщо страхувальником є продавець, страховий поліс входить в комплект платіжних документів.

**Тривалість страхової гарантії**, що встановлюється в контракті, визначається тим, на який термін з моменту відвантаження товару із заводу постачальника до моменту доставки його на склад покупця розповсюджується гарантія.

**Обсяг страхування** звичайно становить суму більшу, ніж вартість контракту, – в основному **110% вартості ЗТК**. Страхування здійснюється у валюті ЗТК.

**Умови страхування** відрізняються набором ризиків, що страхуються. У вітчизняній практиці використовуються три види умов:

- **“з відповідальністю за всі ризики”**, коли передбачається відшкодування збитку, заподіяного будь-якими небезпеками і випадковостями;

- **“з відповідальністю за часткову аварію”**, де передбачається відшкодування збитків, спричинених втратою або пошкодженням вантажу, що сталися під впливом стихійних сил, внаслідок аварійних ситуацій при навантажуванні, складанні, добірці, розвантаженні вантажів і прийнятті судном палива;

- **“без відповідальності за пошкодження, крім випадків катастрофи”**, коли втрати відшкодовуються у випадку повної загибелі всього або частини судна, а також при його пошкодженні, що викликане зіткненням, посадкою судна на міліну, пожежею тощо.

Як наслідок переліченого, **найповніше захищають інтереси сторони, що ризикує, умови страхування “з відповідальністю за всі ризики”**. Однак і вони не передбачають відшкодування збитку, який виникає внаслідок навмисних дій або грубої недбалості відправника чи отримувача, природних властивостей вантажу (самозаймання, відмокання, гниття тощо), військових дій. Крім того, в деяких країнах (наприклад у Франції) страхові поліси “від усіх ризиків” не гарантують від ризику, пов'язаного з розкраданням або пропажею товару. Тому у випадках, коли вимагається розширити обсяг страхування, внести в нього доповнення, необхідно просити про це страхову компанію.

**Розмір платежів за страхування** становить, як правило, частки відсотка від вартості товару.

До питань страхування, щоб попередити подальші суперечки і непередбачені втрати, слід ставитись дуже уважно, особливо стосовно імпорتنих контрактів. Так, передусім, не можна ігнорувати ці питання, а необхідно обов'язково включити їх у контракт, оскільки у противному разі продавець сам може застрахувати вантаж на користь і за рахунок покупця. Більше того, доцільно перелічити в контракті всі ті ризики, від яких повинен бути застрахований вантаж.

Страхування здійснюється у відповідних страхових компаніях, наприклад, у Індержстраху. Страхування обов'язково має бути підтверджено Міжнародною ТПП.

Приклад запису цієї статті ЗТК:

“Страхування проданого обладнання Продавець здійснює у першокласному страховому товаристві на свій розсуд від звичайних морських ризиків для даного товару до \_\_\_\_\_ на користь покупця”.

#### 4.2.16. Форс-мажор або обставини непереборної сили

На перебіг виконання контрактів можуть суттєво вплинути обставини, передбачити настання яких заздалегідь при укладенні контрактів сторони не мали можливості, оскільки вони виникають внаслідок непередбачених та невідворотних подій надзвичайного характеру. Такі обставини називаються **обставинами непереборної сили або форс-мажорними**.

Відповідна умова у ЗТК називається “застереження про непереборну силу”, “форс-мажор”, “випадки, що звільняють від відповідальності”, “підстави для звільнення від відповідальності”.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати (МТП) форс-мажорні обставини поділяються на такі **категорії**:

- а) повінь (але щорічний розлив річок не є форс-мажорною обставиною), землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи; епідемії;
- б) пожежі, вибухи, вихід з ладу чи пошкодження машин та устаткування;
- в) страйки, саботаж, локаут та інші непередбачені зупинки на виробництві;
- г) оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;
- г) законні або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту (наприклад, ембарго на експорт певних товарів, валютні обмеження тощо).

З точки зору **терміну дії** форс-мажорні обставини можуть бути поділені на 2 категорії:

- тривалі, до яких належать, передусім заборона експорту (іноді й імпорту), війна, заколоти, блокада, валютні обмеження або інші заходи уряду чи його органів;
- короткострокові, до яких належать пожежа, повінь, стихійні лиха, замерзання моря або порту, закриття морських проток, які лежать на звичайному морському шляху, між портами навантаження та розвантаження, відхилення на шляху, викликані військовими діями тощо.

Настання форс-мажорних обставин може мати такі **наслідки**:

- строк виконання зобов'язань стороною, на яку впливають такі обставини, відсунується на весь період їх дії, маючи на увазі і ліквідацію їх наслідків; при цьому ця сторона не може бути звинувачена у простроченні поставки;
- виконання контракту для сторін стає економічно недоцільним, що трапляється при тривалій дії обставин, і кожна із сторін має право відмовитися від повного або часткового виконання зобов'язань за договором; при цьому жодна з сторін не буде мати права вимагати від іншої сторони відшкодування збитків та виплати неустойки.

Поняття “форс-мажор” не має юридичного визначення, тому партнери для запобігання розбіжностей повинні встановити у контракті таке:

**1. Узгоджений перелік форс-мажорних обставин** (інакше обставини будуть тлумачитись відповідно до звичаїв країни виконавця контракту). При цьому інтереси

продавця та покупця, як правило, не збігаються. Звичайно, продавець намагається збільшити кількість причин, що входять у це поняття (наприклад, віднести до них такі, як аварія на виробництві, недостача сировини, електроенергії, робочої сили, неможливість одержання транспортних засобів). Покупець, навпаки, зацікавлений в обмеженні кола причин. В інтересах експортера, якщо він не має ліцензії, включити у склад форс-мажорних обставин таке, як “неотримання вивізної (ввізної) ліцензії” (за суттю ця подія не є форс-мажорною, якщо вона не входить у застереження контракту).

**2. Умови про те, що сторона, для якої виникла неможливість виконання контракту, повинна “негайно” швидко зв’язком повідомити іншу сторону про їх настання та припинення і протягом встановленого у ЗТК строку (10–15 днів) у письмовій формі надати офіційне підтвердження настання дій таких обставин.** Несвоєчасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну сторону права посилається на них у майбутньому.

**3. Документ, яким буде підтверджуватись настання обставин непереборної сили.** У всьому світі його видають національні торгово-промислові палати.

**4. Граничний строк дії форс-мажору, після якого партнери мають право анулювати взаємні зобов’язання.** Його тривалість встановлюється з урахуванням строку виконання контракту, характеру товару, способу продажу, торгових звичаїв. Наприклад, для продуктів, що швидко псуються, він приймається рівним 15–30 днів, у контрактах на обладнання – 3–12 місяців, на інші товари – 1–4-місяці. При цьому обумовлюється, що жодна із сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною валютних збитків. Як виняток, покупець може вимагати повернення виплаченого авансу. Але це може виявитися безрезультатним, оскільки складно довести, що продавець не витратив одержані суми до виникнення форс-мажору (на проектні роботи, виготовлення оснащення, придбання матеріалів тощо).

У ряді країн поняття “форс-мажор” трактується неоднозначно, наприклад, у США допускається застосування загального визначення форс-мажорних обставин як **обставин, які залежать від Бога**. Тому границі переліку доцільно розширити шляхом **додаткового запису: “...та інших обставин, які не залежать від сторін”**. У такому разі під форс-мажор можуть попасти і випадкові явища.

Приклад формулювання цієї статті:

*“Обставини форс-мажору (пожежа, повінь, землетрус та інші природні лиха, військові дії, ембарго на експорт та імпорт, інші обставини, які не залежать від сторін) співрозмірно відсувають строки поставки, оскільки вони значною мірою впливають на виконання у строк Контракту або частини його. Продавець негайно, протягом доби, повідомляє Покупця про початок та закінчення обставин форс-мажору, причому повідомлення про наявність та тривалість обставин форс-мажору повинно бути підтверджено Торговою палатою. При невиконанні Контракту понад \_\_\_\_\_ місяців Покупець має право анулювати весь Контракт або його частину”*

#### 4.2.17. Арбітраж

**Суперечки**, що виникають між партнерами при виконанні контрактів, які вони не змогли розв’язати договірним шляхом під час переговорів, відповідно до міжнародних традицій, **передаються на розгляд арбітражів**. Ці суперечки можуть виникнути у таких випадках:

- у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням сторонами своїх зобов'язань за контрактом (строки, якість, розрахунки);

- у зв'язку з різним тлумаченням сторонами умов контракту при його виконанні.

**Міжнародні арбітражні комерційні суди** порівняно із державними судами, де так само може бути розв'язана суперечка між учасниками угоди, **мають ряд переваг:**

- сторони, що беруть участь у суперечці, можуть вибрати за взаємною домовленістю **будь-який арбітраж та тих арбітрів, яких вони вважають найкращими для розгляду даної суперечки**, у той час як державний суд розглядає справи у межах своєї компетенції за зверненнями зацікавлених осіб, незалежно від того, чи домовились сторони про звернення до суду, чи ні; у державному суді судді призначаються, а не вибираються сторонами;

- арбітражний розгляд відбувається **в елементарній процесуальній формі та у короткі строки** (іноді сторони можуть навіть визначити у контрактні строки винесення арбітражного рішення), тоді як судовий розгляд пов'язаний з багатьма формальностями та може тривати дуже довго;

- витрати на арбітраж **значно менші** від витрат на судовий розгляд;

- арбітраж розглядає суперечки **на закритих засіданнях**, що перешкоджає впливу секретної комерційної та виробничої інформації сторін, які беруть участь у суперечці;

- державний суд застосовує матеріальне право своєї країни (цивільно-процесуальний кодекс), арбітраж використовує **правила розгляду суперечок (регламент), затверджені інститутом, при якому він діє, та матеріальне право, про яке домовились сторони;**

- арбітражне рішення **остаточне, оскарженню не підлягає та є обов'язковим для сторін**. До того ж рішення арбітражного суду **легше виконати**.

Міжнародний комерційний арбітраж (третейський суд) регулюється національним законодавством, міжнародними двосторонніми та багатосторонніми угодами. Одним із найважливіших багатосторонніх договорів з питань арбітражу є **Конвенція про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень, підписана понад 80 країнами у 1958 р. у Нью-Йорку, та Європейська Конвенція про зовнішньоторговий арбітраж від 1961 р.** Підписання Нью-Йоркської Конвенції про примусове виконання іноземних арбітражних рішень було викликано тим, що у міжнародній торговій практиці нерідко траплялися випадки невиконання рішень арбітрів. За цією Конвенцією сторона, що одержала позитивне рішення арбітражу, може звернутися до національного суду країни контрагента, який не виконує арбітражне рішення, з проханням про примусове його виконання. Суди країн, що підписали конвенцію, зобов'язані без розгляду суті справи, тим більше без перегляду рішення арбітражу, прийняти рішення про примушення контрагента до його виконання аж до арешту винної сторони та утримання сум на користь позивача.

Розгляд суперечок в арбітражних судах здійснюється, як було сказано вище, на основі регламентів цих судів.

**Арбітражі, або третейські суди** існують у двох видах:

- **постійно діючий арбітраж (інституційний)**, який охоплює арбітражні суди, колегії арбітрів, арбітражні комісії, що функціонують при ТПП, асоціаціях, біржах. У них розгляд суперечок здійснюється відповідно до прийнятих у цих арбітражах правил (регламентів);

• **арбітраж "ad hoc": (ізолюваний, разовий, випадковий)**, який створюється кожного разу для розв'язання одного чи декількох спірних питань за конкретним контрактом. **З метою одностайності у процесуальній роботі арбітражів "ad hoc"** під егідою ООН були розроблені **три регламенти**:

1. Арбітражний регламент ЄЕК 1966 р.
2. Правила Міжнародного комерційного арбітражу Економічної Комісії ООН для Азії та Далекого Сходу (ЕКАДС) 1966 р. (з 1974 р. ЕСКАТО – Економічна та соціальна комісія ООН для Азії та Тихого океану).
3. Арбітражний регламент Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) 1976 р.

За першими двома регламентами у випадку розбіжностей стосовно кандидатур арбітрів та суперарбітра вони можуть призначатися самими комісіями. При застосуванні ЮНСІТРАЛ таке призначення доручено Генеральному секретарю Постійного третейського суду у Гаазі.

Міжнародний комерційний арбітраж **залежно від характеру суперечок** ділиться на:

• **загальний арбітраж**, який розглядає усі суперечки щодо зовнішньо-економічних угод;

• **спеціалізований арбітраж**, до якого належать:

- арбітражі, які розглядають **морські суперечки** (арбітраж при комітеті Ллойда у Лондоні, Морська арбітражна палата у Парижі, Японський морський арбітраж у Токіо, Морський третейський суд у Гамбурзі, Морська арбітражна комісія у Москві та Києві);

- арбітражі, які розглядають **суперечки, пов'язані з торгівлею конкретними товарами** (арбітраж Лондонської асоціації по торгівлі зерновими, арбітражний суд при Федерації по торгівлі вовною у Гдині, арбітраж при Комітеті по торгівлі зерновими у Роттердамі; арбітраж при Біржі по торгівлі шкірою та шкіряними виробами у Генуї, арбітраж при Нідерландській асоціації по торгівлі кавою).

У заключному акті загальноєвропейської наради у Гельсінкі, прийнятому 1 серпня 1975 р., містяться рекомендації організаціям, підприємствам та фірмам країн-учасниць передбачати у комерційних угодах та контрактах про промислове співробітництво арбітражні застереження, вважаючи, що арбітраж на основі взаємоприйнятого регламенту є одним із відповідних способів швидкого та справедливого розгляду суперечок.

**Міжнародні комерційні арбітражні суди набувають компетенції на розгляд суперечок тільки на підставі письмової згоди сторін, що сперечаються.** Арбітражна угода може називатись:

▪ **третейським записом** - це угода відносно суперечки, що **вже виникла**;

▪ **арбітражним застереженням** – угода відносно суперечок, які **можуть виникнути у майбутньому**.

В **арбітражному застереженні** сторони повинні домовитись про таке:

- які предмети суперечки виносяться на розгляд арбітражу;
- в якому арбітражі буде розглядатися суперечка, чи буде використовуватися регламент цього суду;
- матеріальне право якої країни буде використане;
- у якому місці та якою мовою буде здійснюватись розгляд;
- кількість арбітрів та порядок їх вибору;



· що будь-яка суперечка або розбіжність, які можуть виникнути із Контракту або у зв'язку з ним, підлягають, **з виключенням** (а не за виключенням) **підсудності місцевим судам**, передаванню на розгляд арбітражу.

Наприклад, арбітражне застереження, яке рекомендує включати до контрактів **Міжнародний комерційний арбітражний суд при ТПП України**, має такий вигляд:

*“Будь-яка суперечка, що виникає за цим договором або у зв'язку з ним, підлягає передачі на розгляд та остаточне вирішення у Міжнародний комерційний суд при ТПП України.*

*Сторони погоджуються з тим, що у процесі розгляду та розв'язання суперечки буде застосовуватись Регламент Міжнародного комерційного суду при ТПП України.*

*Правом, що регулює чинний договір, є матеріальне право \_\_\_\_\_ (країни).*

*Арбітражний суд складається з одного (або трьох) арбітра (арбітрів).*

*Місце проведення засідань суду \_\_\_\_\_ (місто).*

*Мова (мови) арбітражного розгляду \_\_\_\_\_ (українська, російська тощо)”.*

Приклад формулювання арбітражного застереження **згідно з Правилами арбітражу “ЮНСІТРАЛ”**:

*“Арбітраж повинен складатись із трьох суддів, мати місце у Стокгольмі (Швеція) (або інша нейтральна держава), мова документів, рішення арбітрів тощо – англійська, регулювання та тлумачення Контракту – за допомогою положень Шведського права”.*

Якщо одна із сторін вважає, що її права порушені, то вона висуває **претензію** винній стороні. У випадку незадоволення претензії та виникнення суперечки між сторонами сторона, що прагне врегулювання суперечки, може подати до вибраного сторонами арбітражного суду **заяву на примирення**. Примирення здійснюється **мировим посередником**, який призначається арбітражним судом. Звичайно термін узгодження суперечок становить 90 днів з дня перших переговорів.

Якщо примирення не приводить до згоди між сторонами, сторона, права якої порушені, подає до арбітражного суду **позовну заяву**. У позовній заяві зазначаються: ціна позову, вимоги позивача, викладаються обставини, що лежать в основі позовних вимог, надаються документи, що підтверджують обґрунтованість позову та сум, що заперечуються.

Відповідальний секретар суду повідомляє позивачу суму арбітражного збору, направляє йому регламент суду та рекомендаційний список арбітрів, з якого позивач повинен вибрати одного арбітра. Одночасно про позов повідомляється відповідачу, йому надаються копії позовних документів, регламент та список арбітрів, з якого відповідач також вибирає одного арбітра.

Якщо сторони встановили в арбітражній угоді, що суперечка розглядається трьома арбітрами, то арбітри, вибрані сторонами, повинні вибрати третього арбітра – голову даного складу суду (**суперарбітра**). Якщо за арбітражною угодою суперечка розглядається одним арбітром, сторони повинні домовитись, кого із наданого списку вони вибирають. Арбітрів може призначати і керівництво суду, якщо сторони добровільно передають йому це право, або у разі, коли сторони не визначили арбітрів протягом встановленого регламентом суду строку.

Після одержання позовних документів відповідач повинен направити до арбітражу свої **пояснення (відгук на позовну заяву)** або подати **зустрічний позов**.

Якщо відповідач не подає арбітражному суду свої заперечення, не з'являється на засідання суду, не подає документальних доказів, суд все одно продовжує розгляд справи та виносить своє рішення.

Арбітражний суд розв'язує суперечки на основі норм права, зазначеного сторонами в арбітражній угоді. Якщо таке зазначення відсутнє, суд сам на основі **колізійних норм**, які вважає найприйнятнішими, вибирає право, що застосовує для розгляду суперечки. Як правило, у цьому випадку арбітри виходять із правових норм, що містяться як у внутрішньому законодавстві країн, так і у міжнародних угодах.

На роль **арбітрів** звичайно залучаються фахівці, які є провідними у тій галузі, до якої належить конкретна угода. Ними можуть бути вчені, президенти провідних фірм, адвокати, службовці державних організацій. При необхідності арбітри залучають технічних експертів.

**Вартість послуг** арбітрів, суперарбітра та технічних експертів є дуже значною. Для проведення арбітражу орендується приміщення та залучаються технічні працівники для ведення протоколу, оформлення експертиз, рішень тощо. Тому в умовах контракту доцільно уточнити, **яка з сторін і у якому розмірі повинна відшкодувати арбітражні витрати, а також авансувати роботи тривалих арбітражів**. Контракти найчастіше передбачають, що витрати по арбітражу несе **сторона, яка програла**, що є додатковим мотивом, який стримує передачу розгляду суперечок третейським судам. Проте може бути передбачено, що рішення про те, яка з сторін та у якому розмірі буде оплачувати арбітражні витрати, приймає сам арбітраж.

Про винесене рішення арбітраж повідомляє сторони **у письмовому вигляді**. Рішення є остаточним і не може бути оскаржене за суттю. Якщо рішення арбітражу не виконується добровільно, воно може бути приведене до виконання примусово.

Держави, що підписали Нью-Йоркську Конвенцію, повинні приводити до виконання іноземні арбітражні рішення відповідно до норм тієї країни, де має бути виконано рішення арбітражу. **Рішення арбітражу приводяться до виконання на підставі екзекватури – наказу місцевого суду про виконання**.

Конвенція передбачає також **ряд підстав, за наявності яких у виконанні рішення може бути відмовлено**:

- якщо компетентні органи місця виконання дійдуть висновку, що предмет суперечки не може бути розглянутий в арбітражі (має розглядатися у державному суді);
- якщо приведення рішення до виконання суперечить публічному порядку даної країни;
- якщо сторона, проти якої прийнято рішення, доведе, що розгляд в арбітражі відбувався з порушенням процедури (незалежне повідомлення сторін тощо), або що арбітражна угода недійсна або була відсутня взагалі.

Крім багатьох конвенцій, виконання рішень арбітражу регулюється **дво-сторонніми угодами**, які також можуть передбачати підстави для відмови у виконанні арбітражних рішень. Якщо країни, контрагенти із яких вимушені були звернутися до арбітражу, мають двосторонній договір, який передбачає більшу кількість підстав для відмови у виконанні рішень арбітражу, ніж, наприклад, Нью-Йоркська Конвенція, то **сторона, проти якої прийнято арбітражне рішення, буде домагатися одержання екзекватури відповідно до двостороннього договору, що дає їй більше пільг**.

У країнах, що не беруть участі у Нью-Йоркській Конвенції, одержання екзекватури здійснюється відповідно **до двосторонніх договорів**, а при відсутності таких – відповідно **до національного законодавства**.

При виконанні контрактів на поставку та монтаж обладнання промислових об'єктів виникають інші умови розгляду розбіжностей між замовниками, поставальниками та субпідрядниками. У зв'язку із загостренням конкуренції на світовому ринку частішають випадки, коли замовники включають до торгів обов'язкові для поставальників тексти майбутніх контрактів, що передбачають **розгляд суперечок не в арбітражах, а у національних судах країн-імпортерів**. Змагаючись за одержання замовлень, експортери товарів та послуг вимушені йти на такі нерівноправні умови угод, незважаючи на те, що, як свідчить досвід, **ці умови прирікають їх на тривалі та дорогі судові процеси з важкопередбачуваними наслідками**.

З іншого боку, українські експортери повинні усвідомлювати, що контракти з національними транспортно-експедиторськими компаніями, підрядними фірмами та субпоставальниками, що укладаються представництвами українських генпоставальників та генпідрядників у країнах замовників, можуть підпадати під юрисдикцію законів цих країн та підлягати розгляду місцевими судами. Тому українські зовнішньоторгові організації, що працюють над укладенням та виконанням таких контрактів, повинні з самого початку залучати до розроблення їх умов солідні адвокатські контори у країнах імпортерів, резервуючи на їх послуги значні суми.

**Строк звернення до арбітражу** визначається кількістю робочих днів після виникнення суперечки або кількістю місяців після закінчення визначеного у контракті строку відвантаження.

**Головним питанням цього розділу є питання про місце арбітражу**. Для вітчизняного учасника угоди найвигіднішим є арбітражний суд у Києві при ТПП. Проте іноземна сторона може не погодитись на арбітраж у Києві, тоді, виходячи із принципу паритету, може бути обраний арбітраж у країні відповідача. Також можливий арбітраж у третій країні. У цьому випадку найбажаніший для вітчизняного учасника Берн (арбітраж при МТП), потім Стокгольм і Лондон – арбітражні суди при ТПП цих країн). Якщо місцем арбітражного суду обрано місце у країні партнера або в третій країні, доцільно ознайомитись з основними положеннями арбітражу даної країни, щоб мати уявлення про можливі наслідки.

#### **4.2.18. Інші умови**

Інші умови контракту містять цілу низку **застережень, які уточнюють взаємні права та обов'язки сторін**. До них можна віднести, наприклад, такі:

- умову про те, що після укладення контракту усе попереднє листування та переговори по контракту втрачають силу;
- умови договору, що визначають порядок його зміни або анулювання (в них звичайно обумовлюється, що на внесення змін у договір та його анулювання необхідна письмова згода обох сторін, оформлена з дотриманням усіх правил про порядок підписання зовнішньоторгових угод);
- умову про те, що усі додатки до контракту є його невід'ємною частиною;
- застереження про те, матеріальне право якої країни буде застосовано до контракту;
- умову про необхідність збереження у таємниці від третіх осіб комерційної та іншої інформації, одержаної під час виконання контракту;

- умову, яка містить застереження про те, що жодна з сторін не може передавати свої права та зобов'язання за контрактом третій стороні без письмової згоди іншої сторони;

- відвантажувальні інструкції та повідомлення про поставки товару;
- порядок розрахунку обліку **сталійного часу** (максимальний період, протягом якого фрахтовики мають право за умовами чартеру або іншого договору морського перевезення тримати судно під навантаженням та розвантаженням, не оплачувати нічого, крім обумовленого фрахту);

- умови призначення **стивидорів** (особи, які призначаються фрахтовиком і здійснюють складання вантажу у трюми та розвантаження) та **агентів** (особи, які призначаються фрахтовиком і обслуговують судно, зокрема виконують митні формальності, і підпорядковуються капітанові);

- ставки, умови та порядок оплати перевізнику **демериджу** (заздалегідь узгоджена судовласником та фрахтувальником ставка за простій судна під навантаженням понад сталійний час, яка частково компенсує збитки судовласника) та **диспача** (винагорода, премія), яка належить фрахтувальнику за дострокову обробку судна – за “врятований робочий час”);

- умови передачі технічної документації на товар, що поставляється;
- умови збереження торгових марок;
- умови, що дозволяють, обмежують чи забороняють реекспорт;
- порядок оплати мит, податків, зборів, банківських комісій;
- умови, що визначають перехід права власності на проданий товар;
- патентне застереження – його рекомендується використовувати в експортних контрактах незалежно від того, наскільки добре проведений аналіз на патентну чистоту;

- документ, на основі якого буде тлумачитися контракт (це може бути Інкотермс – 2000). Але при цьому слід мати на увазі, що коли у контракті є спеціальні застереження, які суперечать умовам Інкотермс, то дія цих застережень має переважне значення;

- порядок та строки подання і розгляду претензій;
- строки позовної давності та порядок їх обчислення;
- спеціальні умови випробувань та прийняття;
- зобов'язання сторін щодо отримання ввізних та вивізних ліцензій (при цьому для вітчизняного експортера кращим формулюванням є не формулювання про гарантування одержання вивізної ліцензії, а про те, що він зобов'язується вжити необхідних дій згідно з чинним законодавством для одержання вивізної ліцензії);

- умови про відрядження спеціалістів до споживача продукції (у контрактах на машини та обладнання);

- умови виконання шефмонтажних та монтажних робіт, з технічного обслуговування виробів, з постачання їх запасними частинами;

- момент набуття контрактом чинності;
- кількість підписаних екземплярів контракту;
- посторінковий обсяг контракту з усіма додатками;
- якими мовами складений і має силу контракт. Може бути варіант, коли контракт складений двома мовами, але у контракті зазначено, що контракт має силу лише однією конкретною мовою;

- якою мовою сторони домовились вести листування.

Приклади формулювання даної статті:

*“Увсьому, що не передбачено цим Контрактом, для сторін будуть обов’язковими загальні умови поставок, які додаються до даного Контракту”.*

*“Усі збори, податки та митні витрати на території країни Продавця оплачує Продавець, а на території Покупця – Покупець. З моменту підписання даного Контракту усі попередні переговори та листування за ним втрачають силу. Продавець не має права передавати третім особам права та обов’язки за Контрактом без письмової згоди Покупця. Порухення цього правила дає право Покупцю негайно відмовитись від Контракту. Усі Додатки до цього Контракту є його невід’ємними частинами. Будь-які зміни та доповнення до цього Контракта дійсні лише за умови, якщо вони здійснені у письмовій формі та підписані обома сторонами. Листування, пов’язане з виконанням даного Контракту, буде вестись англійською або українською мовами. Цей Контракт складений у двох екземплярах українською та англійською мовами кожний, причому обидва тексти мають однакову силу. Цей Контракт разом із Додатками містить \_\_\_\_\_ сторінок. Контракт набуває силу з дати його підписання”.*

#### **4.2.19. Юридичні адреси та рахунки (банківські реквізити) сторін**

У цьому розділі записуються;

- повні юридичні адреси сторін, які відповідають адресам, що містяться у зареєстрованих статутах підприємств сторін;
- імена представників сторін;
- банківські рахунки та адреси обслуговуючих банків (повна назва банку, з розрахункового рахунка якого (або на розрахунковий рахунок якого) будуть здійснюватись платежі, із зазначенням його повної адреси, реквізитів зв’язку та номера розрахункового рахунка).

Якщо особами, які підписують контракт, є керівники сторін “за положенням” і сторони домовились обміняти копіями зареєстрованих статутів або підписання здійснено на підставі доручень, у реквізитах контракту рекомендується зробити позначку: **“Копія зареєстрованого статуту отримана”** або **“Копія доручення № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_, підписана президентом (генеральним директором) \_\_\_\_\_, отримана”**.

Контракт скріплюється підписами уповноважених представників та печатками на останніх сторінках основного тексту та на кожному його додатку. Крім того, кожна сторінка основного тексту контракту та додатків **парафуються** підписантами або їх помічниками на свідчення того, що сторони згодні з умовами, записаними на цій сторінці, а також для того, щоб виключити можливі зловживання.

Приклад формулювання цієї статті:

Продавець: \_\_\_\_\_  
 За Продавця: \_\_\_\_\_  
 ( )

Покупець: \_\_\_\_\_  
 За Покупця: \_\_\_\_\_  
 ( )

### **4.3. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах**

Контракт купівлі-продажу є найважливішим документом зовнішньоекономічної діяльності. Його виконання може перетворити здійснювану угоду із прибуткової на збиткову, якщо контракт складений недбало або некваліфіковано. Тому складання проекту контракта, його узгодження з контрагентом під час переговорів є відповідальною справою.

*До основних помилок, недбалостей, неточностей, недоглядів, які допускаються сторонами у ЗТК, належать такі.*

1. Вступаючи у переговори із закордонним партнером про укладання ЗТК, українські підприємці нерідко *не перевіряють правового статусу партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансового становища та комерційної репутації, повноважень його представника на укладення ЗТК.* Це може мати негативні наслідки: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари або добитися повернення сплачених сум за імпорتنі товари, які або взагалі не були поставлені, або поставлені не у повному обсязі, або із суттєвими недоліками. Іноді безуспішними виявляються намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж.

2. Іноколи *найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі "Юридичні адреси сторін".* При перевірці виявлялось, що фірма під найменуванням, зазначеним у Преамбулі ЗТК, не зареєстрована у торговому реєстрі і тому не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої зазначена у ЗТК, категорично заперечувала, що нею укладений такий контракт.

3. Нерідко *не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права.* Невідповідність ЗТК імперативним вказівкам закону призводило до визнання ЗТК у цілому або відповідної його умови недійсними (наприклад, при недотриманні форми або змін та доповнень до нього).

4. При складанні ЗТК *не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв'язанні одних і тих самих питань у праві різних країн.* Іноді ставало неможливим використати передбачену контрактом умову. Наприклад, право, чинне у Велико-британії та США, не допускає реалізації за допомогою суду чи арбітражу договірної умови про уплату штрафу.

5. Зустрічаються *протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно,* що викликає суперечки при їх тлумаченні. А те чи інше тлумачення таких умов може коштувати одній із сторін дуже дорого. Були випадки, коли у ЗТК нечітко формулювалась умова про порядок розгляду суперечок. Наприклад, зазначалось, що суперечки підлягають розгляду в арбітражі у Києві, за виключенням підсудності загальним судам. Це формулювання вкрай неточне і викликає низку запитань. Органи судової системи України загальної юрисдикції можуть розглядати будь-які майнові суперечки за участю іноземних підприємців. Тому вираз "за виключенням" є абсурдним. Якщо мається на увазі, що виключається передавання таких суперечок до загальних судів, тоді має використовуватись вираз "з виключенням підсудності загальним судам".

6. *Поряд з дуже короткими ЗТК, які містять мінімум умов, нерідким є прагнення укласти багатосторінкові, дуже докладні контракти, які перед-*

*бачають значну кількість додаткових умов.* Укладення коротких ЗТК вимагає від наших підприємців чіткого уявлення про те, чим будуть заповнюватися пробіли контракту. Аналіз багатосторінкових ЗТК показує, що це не завжди виправдано. По-перше, часто *такі ЗТК складені за трафаретом, який недостатньо враховує вид товару, який є предметом купівлі-продажу.* Практично однакові умови передбачаються відносно як усіх видів масових промислових та продовольчих товарів, так і відносно усіх машин та обладнання. По-друге, ЗТК *приблизно однакового змісту складаються незалежно від того, з партнером із якої країни вони укладаються, і без врахування права, яке застосовується.* По-третє, *при складанні ЗТК відносно рідко використовуються посилання на прийняті у міжнародній торгівлі стандартні умови купівлі-продажу* і, зокрема, загальні умови поставок. По-четверте, *прагнення передбачити у ЗТК умови на усі випадки, які можуть виникнути при його виконанні, ускладнює переговори при його укладенні.* Практика свідчить, що *усе передбачити у контракті неможливо.*

7. *Прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення у нього необхідних змін або уточнень, додатків, обумовлених специфікою експортно-імпорتنих операцій, видом товару, транспортування, базисом поставки, конкретних розрахунків тощо.* Кожний ЗТК є *індивідуальним.*

8. При складанні ЗТК *доцільно дотримуватись однаковості у використуваних формулюваннях термінів, умов, на що часто не звертають уваги, хоча це є дуже важливим для правильного тлумачення зобов'язань, які приймаються контрагентами.* Недотримання свідомої стандартизації слів та виразів, які вживаються, різнобій у слововживанні створює простір для подібного тлумачення. Помилковим є переконання, що усе записане у ЗТК правильно і може бути (повинно бути) виконано. *Важливо, щоб окремі положення ЗТК не суперечили імперативним нормам права, які чинні у країнах партнерів за контрактом.*

9. Підписаний ЗТК – це результат спільної творчості експортера та імпортера, які беруть на себе конкретні зобов'язання, що містяться в умовах ЗТК. *При наявних у ЗТК неточностях або при відсутності узгодженої сторонами якої-небудь умови, при розгляді суперечок беруться до уваги чинні законодавчі вказівки, торгові звичаї, звички (узанси), знання яких сторонами є необхідним.* Сторони мають встановити, правом якої держави буде регулюватись ЗТК, що укладається. Згідно з чинним в Україні законодавством відносно договорів купівлі-продажу при відсутності узгодження сторін використовується право країни, де заснована, має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є продавцем.

10. Зовнішньоекономічні угоди згідно із законами України мають укладатись у простій письмовій формі. *Недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди.* Договір у письмовій формі може бути укладений шляхом складання одного документа, підписаного контрагентами, шляхом обміну документами поштовим, телеграфним, телетайпним, електронним або іншим зв'язком, який дозволяє достовірно встановити, що документ надійшов від сторони за договором. Практика свідчить, що *укладання ЗТК шляхом обміну факсами може призвести до непорозуміть, оскільки ця форма зв'язку не гарантує того, що отриманий факсом текст повністю відповідає відправленому.* Були випадки, коли у сторін виявлявся неспівпадаючий за змістом єдиний текст контракту, підписаний обома сторонами шляхом обміну факсами. Тому рекомендується або взагалі не використовувати цю

форму зв'язку для укладення ЗТК, або при її використанні обов'язково повторювати умови пропозиції та акцепту шляхом направлення іншій стороні відповідного листа, а при оформленні ЗТК у вигляді єдиного документа – шляхом представлення для підписання письмового тексту контракту.

11. Один із основних принципів Віденської конвенції ООН – це **принцип дотримання добросовісності у міжнародній торгівлі**. Це поняття охоплює таке:

- надання партнеру достовірних відомостей про себе та про юридичну особу, від імені та в інтересах якої виступає представник;
- надання достовірної інформації про товар, який є об'єктом угоди;
- поставка товару, вільного від будь-яких прав та домагань третіх осіб, включаючи права та домагання, які базуються на промисловій власності;
- здійснення своїх прав без порушення інтересів інших осіб, які охороняються законом;
- дотримання правил ділової етики;
- прийняття належних заходів для виконання договірних умов.

Практика останнього часу свідчить, що далеко не завжди цей принцип належним чином дотримується, що часто призводить до матеріальних втрат для вітчизняних підприємців та для їх іноземних контрагентів. Не завжди іноземні партнери повідомляють достовірні дані про фірми, які вони представляють, про їх реєстрацію, статутну правоздатність, виробничі можливості та їх платоспроможність. Не завжди представник іноземного партнера, який проводить переговори, діє суворо у рамках наданих йому повноважень. Не завжди при укладанні ЗТК здійснюється належна перевірка можливості виконання його умов (серед них фінансових), що призводить до серйозних їх порушень. Інколи розбіжності між сторонами є наслідком поведінки однієї з них при проведенні переговорів при укладанні ЗТК.



**Контрольні запитання**

1. Що таке угода (контракт)?
2. Вкажіть приблизну структуру контракту купівлі-продажу.
3. Які законодавчі і нормативні акти України регламентують питання форми, послідовності складання і виконання зовнішньоекономічних контрактів?
4. Поясніть особливості оформлення окремих розділів контракту.
5. Що таке валюта ціни і як вона визначається?
6. Які ціни можуть бути при визначенні контрактної ціни?
7. Які види цін можуть бути за способом фіксації у контракті?
8. Опишіть структуру базисної ціни.
9. Що таке "Інкотермс 2000" і яке його значення при укладанні контрактів?
10. Що передбачається у контракті, якщо валюта ціни і валюта платежу не співпадають?
11. Які способи визначення якості товару використовуються у міжнародній практиці?
12. Як встановлюється у контракті строк поставки товару?
13. Які фактори слід враховувати при виборі умов плажету?
14. Які методи використовуються при перевірці товару за кількістю і якістю?
15. Опишіть порядок пред'явлення претензій щодо кількості та якості товару.
16. Опишіть види, порядок та особливості пакування та маркування товарів.
17. Що розуміють під форс-мажорними обставинами і які наслідки для контракту може мати їх настання?
18. Опишіть види та порядок здійснення арбітражу.
19. Охарактеризуйте основні помилки, що зустрічаються при оформленні зовнішньоторгових контрактів.

## РОЗДІЛ V. МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ РОЗРАХУНКИ

### 5.1. Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів

#### 5.1.1. Визначення валюти ціни та валюти платежу

**Валюта ціни** – це валюта, у якій виражена ціна товару у ЗТК. Українська гривня не є вільно конвертованою валютою (ВКВ), і тому зовнішньоторгові операції України з іншими країнами здійснюються у ВКВ країн з розвинутою ринковою економікою, найчастіше – у USD, EUR, GBP, CHF, JPY, CND.

Теоретично валютою ціни товару може бути будь-яка ВКВ. Але інтереси експортерів та імпортерів при формуванні валютних умов завжди протилежні: *експортери прагнуть фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний або має тенденцію до підвищення*, оскільки це забезпечить одержання найбільшої суми валюти платежу; *імпортери, навпаки, прагнуть фіксувати ціни товарів, які закупаються, у ВКВ, що має тенденцію до знецінення*, оскільки у такому разі імпортер зможе розрахуватись меншою кількістю знецінених грошей.

Наприклад, українське підприємство уклало ЗТК на поставку сталевих чушок у Францію. Контрактна ціна – 100 тис. USD. Валюта платежу – EUR. На момент укладання ЗТК 1 USD коштував 1,2 EUR, на момент поставки товару курс USD впав до 1 EUR за 1 USD. Якщо платіж здійснюється одразу після підписання ЗТК, то ця ситуація більш вигідна українському партнеру, оскільки він отримає 120 тис. EUR. Якщо платіж здійснюється у момент поставки товару, то ця ситуація більш вигідна французькому партнеру, оскільки він заплатить 100 тис. EUR.

У торгівлі *готовими виробами* валюта ціни є предметом угоди між продавцем-експортером та покупцем-імпортером, причому валюту ціни зазвичай пропонує експортер, а імпортер може погоджуватись або ні. У торгівлі *сировиною та продуктами харчування* застосовуються типові умови поставок, які розроблені ГАТТ/ВТО, міжнародними товарними біржами, міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів ПРК. Ці умови включають порядок визначення ціни, валюти платежу, валютних застережень та оформлення зовнішньоторгових документів, передусім рахунків-фактур та страхових документів.

**Валюта платежу** за товар – це валюта, в якій відбувається оплата товару за ЗТК.

В основному платіж здійснюється у ВКВ. Валютою платежу у торгівлі з фірмами розвинутих країн є, як правило, валюти цих країн; у торгівлі зі слаборозвинутими країнами (СРК) – вільно конвертована валюта промислово розвинутих країн (ПРК), причому в експортних контрактах із СРК – валюта тієї із ПРК, в банках якої зберігаються надходження СРК від експорту.

Валюта платежу зазвичай збігається з валютою ціни і називається *валютою контракту або валютою розрахунків*.

#### 5.1.2. Визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні

Якщо валюти ціни та платежу не збігаються, то у контракти включається **курс перерахунку валют**, за яким валюта ціни перераховується у валюту платежу. При цьому необхідно враховувати, що існують різні значення валютних курсів залежно від

часу та від валютного ринку (вони є у всіх розвинених країнах). Крім того, розрізняють курс продавця та курс покупця (він нижчий від першого), курси різних платіжних засобів (із них – найвищий курс телеграфного переказу, а нижчі – поштового переказу, векселя, чека).

Отже, у контракті для визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу слід зазначити:

**1. Час перерахунку курсу.** Перерахунок ніколи не здійснюється за курсом дня укладення контракту, тому що це може призвести до валютних втрат внаслідок знецінення валюти платежу на момент виконання контракту. Розрахунки завжди здійснюються за поточним курсом валюти – найчастіше як такий береться поточний ринковий курс за день до платежу або 2–3 дні, що передують дню платежу.

**2. Ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку** (звичайно це ринок країни платника).

**3. Курс продавця чи курс покупця** (звичайно береться середній між ними курс).

**4. Курс якого виду платіжних засобів використовується.**

Наприклад, при продажу товару французькій фірмі та при фіксації ціни в USD з платежем у EUR у контракті необхідно передбачити, що переведення USD у EUR буде здійснюватися за середнім курсом між курсами продавця та покупця телеграфного переказу на валютному ринку Парижа у день, що передує дню платежу.

Особливо уважно до питань визначення курсу валют слід ставитися при великих угодах, тому що тут взагалі-то незначні відмінності у курсах валют суттєво впливають на суму платежу.

### **5.1.3. Визначення захисних валютних застережень проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют**

Внаслідок нестійкості курсів валют торгові партнери стикаються з **проблемою валютного ризику. Пов'язані з цим валютні збитки, а для контрагента – вигоди можуть виникнути у таких випадках:**

1) при зміні курсу валюти ціни відносно валюти платежу у період між підписанням ЗТК та здійснення платежу. Експортер буде мати збитки при зниженні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки він отримає менший грошовий еквівалент зафіксованої у ЗТК валюти ціни; імпортер, навпаки, буде мати валютний ризик при зростанні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки для її купівлі він повинен заплатити більше національної валюти;

2) при зміні курсу валюти контракту відносно національної валюти контрагентів у разі співпадіння валюти ціни та валюти платежу. Експортер буде мати збитки при девальвації валюти контракту відносно національної валюти експортера; імпортер, навпаки, буде мати збитки у разі ревальвації валюти контракту відносно національної валюти імпортера;

3) при падінні купівельної спроможності валют. Втрати у даному випадку виявляються у тому, що внаслідок зростання цін на купівлю тієї ж кількості товару доводиться витратити більше грошових коштів.

Найбільше на валютний ризик наражається експорт та імпорт готових виробів, особливо машин та обладнання, оскільки саме ці товари потребують тривалого виготовлення та постачання і продаються, як правило, з відтермінуванням платежу. Більшість прогнозів руху валютних курсів складається у середньому до одного року, і тому по довгострокових ЗТК запобігання валютним ризикам є складною проблемою,

оскільки необхідно правильно оцінити напрямок руху курсу валют. Менше залежать від валютних ризиків експортери та імпортери сировинних товарів та продуктів харчування, оскільки вони постачаються на умовах негайного платежу і протягом коротких періодів часу. Цим ризикам запобігти простіше, і у ЗТК це легко враховується.

Для мінімізації валютних ризиків у ЗТК передбачають **захисні валютні застереження** – спеціальні умови, які включають у ЗТК і які передбачають перегляд суми платежу у тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. Зміст валютних застережень полягає у тому, що при знеціненні (подорожчанні) валюти ціни товару експортер отримує (імпортер платить) кількість одиниць валюти платежу згідно з курсом валюти, яка зазначена у валютному застереженні.

В залежності від того, чиї інтереси захищають валютні застереження, у світовій практиці розрізняють **два види захисних валютних застережень**:

- **односторонні застереження**, які передбачають односторонні дії одного із контрагентів і, таким чином, захищають інтереси однієї із сторін ЗТК;
- **двосторонні застереження**, які передбачають взаємну домовленість контрагентів і тому у випадку зміни курсу валюти платежу збитки та вигоди однаково поширюються і на експортера, і на імпортера.

В залежності від того, співпадають чи ні валюта ціни та валюта платежу, у ЗТК поширені такі валютні застереження:

- **пряме валютне застереження**, яке використовується, коли валюта ціни та валюта платежу співпадають, а ціна товару та сума платежу ставляться у залежність від зміни курсу валюти платежу відносно іншої, більш стабільної валюти (наприклад, CHF); це валютне застереження називають ще **одновалютним**;

- **непряме валютне застереження**, яке використовується, коли ціна товару зафіксована в одній із найбільш поширених у міжнародних розрахунках валют, курс якої стабільний або має тенденцію до підвищення (наприклад, CHF), а платіж передбачений в іншій валюті (наприклад, у національній валюті покупця);

- **мультивалютне застереження**, яке використовується, коли валюта ціни та валюта платежу співпадають, а ціна товару та сума платежу ставляться у залежність від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют (кошика валют, наприклад, SDR). Валют у валютному кошику може бути дві та більше, але захисні властивості мультивалютного застереження визначаються не кількістю, а якістю валют. В залежності від складу валют валютний кошик може бути: а) **симетричний**, який передбачає однакову питому вагу валют; б) **асиметричний**, який передбачає різну питому вагу валют; в) **стандартний**, який передбачає зафіксовані валюти на певний період використання рахункової одиниці як валюти застереження; г) **регульований**, який передбачає валюти, які змінюються в залежності від ринкових факторів. Отже, при використанні мультивалютного застереження застосовується принцип порівняння курсу валюти ціни відносно валютного кошика на дату підписання ЗТК та на дату платежу. З точки зору валютного ризику, обидва контрагенти знаходяться у рівних умовах, оскільки мультивалютне застереження включає валюти, які мають різний ступінь стабільності.

Для запобігання валютних втрат експортери та імпортери можуть скористатись **послугами страхових компаній та банків, які активно займаються страхуванням валютних ризиків**. При підписанні ЗТК експортер або імпортер укладає зі своїм банком **форвардну чи опціонну угоду** з метою страхування (хеджування) валютних ризиків.

**Хеджування (hedging)** – це компенсаційні дії, які вживає покупець чи продавець на валютному ринку, щоб зберігти свій дохід у майбутньому від зміни валютного курсу.

**Валютні форвардні угоди (currency forward contracts)** – це угоди з обміну двома валютами у кількості, яка визначена в угоді, на певну дату (більш ніж через два робочі дні після його підписання) за узгодженим сьогодні курсом. Строк форвардних контрактів становить тиждень, місяць, три місяці, шість місяців та рік. Форвардний курс може дорівнювати курсу спот (тобто курсу, за яким обмінюються валютами протягом не більше двох робочих днів з моменту досягнення угоди про курс), бути вищим або нижчим за нього. Якщо форвардний курс нижчий курсу спот, то іноземна валюта продається з **форвардною знижкою (forward discount)**, якщо вище, то – з **форвардною надвишкою (forward premium)**. Наприклад, якщо курс спот становить 1 USD = 5,1460 UAH, а форвардний курс за трьохмісячними контрактами становить 1 USD = 5,2460 UAH, то вважається, що гривня продається на три місяці з надвишкою у 0,1000 UAH. Форвардні знижки/надвишки виражаються у відсотках у рік відносно значення курсу спот за формулою:

$$\text{Premium / Discount} = \left( \frac{E_{\text{forward}} - E_{\text{spot}}}{E_{\text{spot}}} \times n \times 100 \right), \quad (5.1)$$

де  $E$  – валютний курс, відповідно, форвардний та курс-спот;  $n$  – кількість періодів до настання платежу, переводить процент у річний обрахування. При тривалості форвардного контракту 1 місяць  $n = 12$ , при тривалості контракту 3 місяці  $n = 4$ , тижня –  $n = 52$ .

У **форвардній угоді** фіксується еквівалент суми платежу у національній (або іншій іноземній) валюті, строк платежу, форвардний курс перерахунку іноземної валюти у національну (або іншу іноземну), зобов'язання банку відобразити цей еквівалент за узгодженим курсом на рахунку експортера (свого клієнта) на дату надходження валютної виручки незалежно від зміни курсу іноземної валюти до національної (або іншої іноземної) валюти, а також обумовлюється, що підприємство (клієнт банку) несе відповідальність за надходження від іноземного контрагента виручки або за переказ грошових коштів за кордон (в залежності від приналежності до експортуючої чи імпортууючої сторони).

Шляхом форвардних операцій **експортер**, побоюючись падіння курсу валюти платежу, продає суму, яку йому має заплатити імпортер, за національну (або іншу іноземну) валюту на строк і зводить, таким чином, до нуля свій валютний ризик, перекладаючи його на банк. Якщо форвардну угоду укладає **імпортер**, то банк зобов'язується списати з рахунку імпортера (свого клієнта) суму у національній (або іншій іноземній) валюті, яка визначена, виходячи із попередньо встановленого форвардного курсу цієї валюти. Якщо національна валюта контрагента є неконвертованою, форвардні угоди зазвичай здійснюються за участю двох іноземних банків.

**Валютні опціонні угоди (currency option contracts)** – це угоди, які дають покупцю опціону за певну плату (премію) право, яке не є його обов'язком, купити або продати певну кількість валюти за узгодженою ціною до настання певної дати. За механізмом виконання опціони поділяються на: **опціони американського стилю (American-style option)** – опціони, які можуть бути виконані у будь-який день до закінчення його строку або безпосередньо у день закінчення; **опціони європейського стилю (European-style option)** – опціони, які можуть бути виконані тільки у день закінчення строку.

При укладанні опціонної угоди клієнт на дату платежу отримує можливість вибирати із двох альтернатив: здійснювати розрахунок за форвардним курсом згідно з опціонною угодою, або анулювати угоду і здійснювати розрахунок за поточним курсом (у разі його сприятливої зміни). Плата (або премія чи комісія) за цей вид операції становить до 5% величини угоди, і тому опціони слід використовувати в умовах суттєвих змін валютних курсів. У таких випадках ризик власника опціону заздалегідь обмежений ціною опціону, а виграш практично необмежений і може бути значним. Опціонний метод страхування відрізняється від форвардного тим, що за клієнтом залишається право вибору, що підвищує ефективність операції, зацікавленість клієнта та стимулює експорт.

Наприклад, німецька фірма у травні купує в США товар на суму 100 тис. USD з оплатою через 5 місяців. У травні курс EUR становив 1,1250 EUR/USD. У вересні німецькій фірмі будуть потрібні долари в обмін на євро. За 5 місяців курс євро може як впасти, так і зрости, що позначиться на сумі платежів. Німецька фірма може застрахуватись від валютного ризику, придбавши опціон (тобто право на продаж валюти за курсом, який зафіксований в опціонній угоді у момент її укладення) у своєму банку. Це право фірма може використати, а може і не використовувати – все залежить від ситуації, яка складеться на момент виконання опціонної угоди. Але у будь-якому випадку фірма платить банку премію у розмірі 1500 USD, яка не повертається, – це ціна страхування від валютного ризику. У травні за придбання 100 тис. USD на умовах спот (за курсом 1,1250 EUR/USD) фірма заплатила би 112,5 тис. EUR (1,1250 EUR/USD x 100 тис. USD) плюс 1500 USD премії. Якщо у вересні курс євро впаде до 1,1450 EUR/USD, фірма буде використовувати опціон і отримає 100 тис. доларів за курсом 1,1250 EUR/USD. Без опціону фірма отримала б лише 98253,28 USD (112,5 тис. EUR/1,1450 EUR/USD). Прибуток у даному випадку становитиме: 100 000 USD – 98253,28 USD – 1500 USD = 246,72 USD. Якщо ж у вересні курс євро зріс до 1,1000 EUR/USD, то фірма використовувати опціон не буде, оскільки їй доцільніше продати євро за поточним курсом і отримати: 112 500 EUR/1,1000 EUR/USD = 102272,72 USD. Збитки становитимуть 1500 USD премії.

## **5.2. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів**

### **5.2.1. Визначення видів платежу**

Платіжні умови, від яких напряму залежить контрактна ціна, визначають порядок та строки оплати вартості поставленого згідно з ЗТК товару, тобто визначають, коли здійснюється оплата товару відносно його фактичної поставки.

У міжнародній торгівлі найчастіше використовують такі два основні **види платежу** або **способи розрахунків**:

- розрахунки готівкою, або негайний платіж (sight payment – “платіж при погляді”, мається на увазі, на товаросупровідні документи);
- розрахунки з платежем на виплату, або у кредит (deffered payment),
- та два **додаткові**:
  - комбінований платіж (mixed payment);
  - кредит з опціоном негайного платежу.

### **5.2.1.1. Розрахунки готівкою, або негайний платіж**

Під розрахунком готівкою (негайним платежем) розуміється оплата товару не живими грошима (вони у міжнародній торгівлі практично не використовуються), а ті форми оплати, які здійснюються у період від готовності товару для відвантаження на адресу покупця до моменту переходу права власності на нього до останнього. З банківської точки зору, негайним вважається платіж, на здійснення якого затрачено часу не більше, ніж необхідно для обробки контрагентами та їх банками платіжних документів. Зазвичай при використанні умови негайного платежу імпортеру та його банку надається **3–5 пільгових днів для ознайомлення з товаросупровідними документами та здійснення платежу**, якщо інші умови не обумовлені у ЗТК та платіжних інструкціях експортера. **Максимальний строк перевірки документів у банку – 7 днів**. На практиці до даного періоду додається ще один місяць, що викликається такими причинами: територіальна віддаленість контрагентів та їх банків або необхідність здійснення розрахунків через треті банки. Після цього вважається, що оплата здійснюється у кредит.

**Негайний платіж в залежності від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів може здійснюватись імпортером за однією із умов:**

- а) після отримання повідомлення про завершення навантаження товару у порту відправлення;
- б) при врученні імпортеру комплекту товаророзпорядчих документів з наданням для оплати декількох пільгових днів або годин;
- в) при прийнятті товару імпортером у порту призначення.

Найбільш вигідною умовою для експортера є умова (а), а для імпортера – (в).

Платежі готівкою застосовуються у кожній угоді, зокрема і при продажу товару у кредит, тому що кредит ніколи не надається на всю суму контракту.

### **5.2.1.2. Розрахунки з платежем на виплату, або у кредит**

Під розрахунком у кредит, з відтермінуванням платежу, розуміється комерційний (фірмовий) кредит, тобто кредит експортера імпортеру або видача авансів імпортера експортеру.

Платежі у кредит відповідно до норм та звичаїв, які склалися у зовнішній торгівлі, використовуються перш за все при реалізації машин та обладнання. Це є наслідком конкуренції, тому що кредит є одним із найдійовіших методів конкурентної боротьби, засобом залучення покупця. На жаль, у даний час з приводу нестабільності економічної ситуації в Україні кредит практично не використовується, тому що іноземні фірми не ризикують продавати товари вітчизняним споживачам на кредитних засадах.

При наданні та отриманні кредиту у ЗТК встановлюються:

- його вид, термін та вартість;
- валюта отримання та погашення кредиту;
- спосіб погашення основного боргу;
- умови нарахування та виплати відсотків;
- гарантії тощо.

У ЗТК додатково можуть бути включені:

- графік поставки товару;
- графік погашення основного боргу та відсотків.

**Вид кредиту** визначається тривалістю виплати платежу. Розрізняють **коротко-термінові** (до одного року), **середньотермінові** (до 5 років) та **довготермінові** (на 5–8 років) кредити. Проте ця класифікація корегується законодавством кожної країни і залежить передусім від загального рівня кредитоспроможності підприємства та платіжної дисципліни.

На тривалість кредиту впливають такі фактори:

- стадія руху товару, яка покривається кредитом. Наприклад, кредити, які пов'язані з процесом обігу, зазвичай короткострокові; кредити, які призначені для використання імпортного товару у процесі виробництва, середньо- або довгострокові;
- характер товару. На виплату до 1 року постачаються побутова техніка, прилади, серійне обладнання, продукти харчування з відносно тривалим строком придатності. Звичайний, найпоширеніший термін кредиту при поставках більш складного та дорогого розрізненого обладнання обмежується 5 роками. Довготермінові кредити надаються при поставках комплектного, складного та дуже дорогого обладнання (судна, авіатехніка) і звичайно гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Обмеження термінів кредиту 5–8 роками пов'язане з терміном податкової амортизації. При більшому терміні кредиту продавець інвестує кошти в основний капітал фірми покупця.

Конкретний **строк** комерційного кредиту залежить від цілої низки чинників: обсягу поставки, складності товару, фінансового стану контрагентів, ціни кредиту, наявності тривалих зв'язків між контрагентами, гостроти конкуренції між поставальниками, якості товару, звичаїв у торгівлі даним товаром тощо.

В умовах конкуренції покупець прагне отримати від продавця, особливо при купівлі дорогавартісних машин та обладнання, довготерміновий кредит, незважаючи на те, що такий кредит дорожчий. У кінцевому рахунку такий кредит є вигідним для покупця, тому що дозволяє йому розраховуватися по кредиту із виторгу, одержаного від реалізації продукції, виготовленої на закупленому обладнанні.

**Термін кредиту обчислюється з дати завершення поставки товару до повного погашення кредиту**, що повинно бути спеціально відзначено у ЗТК.

При поставках товару партіями реальна тривалість кредиту, або повний його термін, більший за термін кредиту. Він обчислюється від часу першої поставки товару та містить **три періоди**:

- **період використання, або одержання, кредиту**, який визначається часом поставок товарів від їх початку до закінчення. При продажу складної продукції цей період встановлюється у контракті у вигляді графіка поставок;

- **пільговий, або граційний, період** – це період відтермінування початку погашення кредиту після повного його використання. Він продовжується з дати поставки останньої партії товару до моменту сплати першого внеску на погашення основного боргу. Пільговий період надається продавцем покупцю дуже часто та становить звичайно 3–4 місяці, півроку, рік. Покупець прагне збільшити тривалість пільгового періоду до пуску обладнання в експлуатацію, щоб розпочати погашення кредиту із доходів, які він одержуватиме від експлуатації придбаного обладнання;

- **період погашення кредиту** – це період, протягом якого покупець повинен виплатити продавцю всю суму наданого кредиту.

**Вартість кредиту** – це ціна, яку платить покупець продавцю за відтермінування платежу. Вона має форму річних відсотків. У ЗТК вартість кредиту може фіксуватися



також у вигляді певної суми (наприклад, як разова винагорода), але її також приводять до відсоткової ставки, враховуючи середній термін кредиту.

**Вартість кредиту визначається чисельними, часто протидіючими чинниками:**

- гостротою конкуренції на грошовому ринку країни-кредитора у момент надання кредиту. При загостренні конкуренції вартість кредиту знижується;
- розміром використання валютного кредитування. При розширенні використання валютного кредитування ставка річного процента падає;
- розміром інфляції. При зростанні інфляції ціна кредиту зростає;
- банківським законодавством країни-кредитора;
- економічних та політичних умов країни-імпортера, які визначають характер ринку збуту. За нестабільних політичних та економічних умов, ризикованого характеру ринку плата за кредит вища від потокової банківської ставки (при 12% останньої відсоток за кредит може бути встановлений на рівні 12,5%);
- умовами даної угоди. До умов угоди, що впливають на вартість кредиту, належать, перш за все, обсяг кредиту, тривалість кредиту, тип валюти, вид забезпечення (банківська гарантія, акредитив тощо), ступінь надійності та розмір страхового покриття боргових зобов'язань, які є забезпеченням кредиту тощо.

У цілому, **при визначенні вартості кредиту за угодою необхідно орієнтуватися на рівень відсоткових ставок на ринку позичкових капіталів**. Зазвичай банківські відсотки нижчі по сильних валютах, і вищі – по слабких, оскільки у другому випадку необхідно компенсувати втрати на валютному курсі. Крім того, чим триваліший строк кредиту, тим вища ставка річного відсотка, і тому ціна кредиту у розмірі 6–8% річних може бути надзвичайно високою для 3-місячного кредиту і цілком нормальною – для 1–1,5-річного кредиту.

В останні десятиріччя спостерігалось зростання вартості кредиту, і протягом 90-х рр. відсоткові ставки становили 10–12%, а нерідко і 15%. У той же час з урахуванням умов кредиту, що надається, слід вважати нормальними ставки від 5 до 8% річних. Але сьогодення ситуація на ринку позичкового капіталу у нашій країні дуже віддалена від норми і потребує особливого розгляду.

За зовнішньоторговими кредитами прийнято нараховувати **прості відсотки**. У наш час з метою зменшення ризиків втрат від інфляції та знецінення валюти кредиту застосовуються **змінні ставки**. Ці ставки переглядаються залежно від зміни валютного курсу або темпу інфляції. Перегляд ставок кредиту здійснюється в обумовлені терміни – наприкінці кварталу, півріччя, року.

Для підрахунку **вартості комерційного кредиту** у світовій практиці використовують таку формулу:

$$I = \frac{L \cdot I_r \cdot N}{360/365 \cdot 100\%}, \quad (5.2)$$

де  $I$  – вартісна величина нарахованих відсотків;  $L$  – величина основного боргу;  $I_r$  – річна процентна ставка за кредитом;  $N$  – кількість днів користування кредитом;  $360/365$  – кількість днів у році, яка прийнята за базу. У більшості країн світу проценти по кредиту розраховуються на базі 30-денного місяця та 360-денного року. У деяких європейських країнах, зокрема у Великобританії, при визначенні процентного періоду до дати погашення кредиту додається 1 пільговий день - для здійснення операції або, частіше, 2 пільгових дні – для здійснення операції та платежу банками. При цьому

якщо на дату платежу припадає неробочий день, то процентний період автоматично продовжується до найближчого робочого дня.

Наприклад, підприємство-експортер надає кредит іноземному покупцю на суму 100 000 USD на строк 90 днів за ставкою 5% річних. Вартісна величина нарахованих відсотків ( $I$ ) за формулою буде дорівнювати:

$$I = \frac{100000 \cdot 5 \cdot 90}{360 \cdot 100} = 1250 \text{USD} .$$

І навпаки, якщо відома величина витрат за кредит у вартісному вираженні, можна визначити процентну ставку за наданий комерційний кредит за формулою:

$$I_r = \frac{I \cdot 360 / 365 \cdot 100\%}{L \cdot N} \quad (5.3)$$

Наприклад, коли відомо, що величина витрат за кредит становить 1250 USD, строк - 90 днів, можна визначити процентну ставку, за якою нараховувались відсотки:

$$I_r = \frac{1250 \cdot 360 \cdot 100\%}{100000 \cdot 90} = 5\% \text{річних} .$$

У разі **поступової оплати продукції** використовують такі **два способи нарахування відсотків за кредит**:

- **лінійний**, який передбачає розрахунок величини нарахованих відсотків для кожної частини кредиту окремо з дати надання кредиту, а потім їх додавання;
- **штафельний**, який передбачає нарахування процентів за кредит кожного разу на залишок основного боргу за час з дати його використання до дати погашення.

Наприклад, у ЗТК передбачено, що при поставці товару на 100 000 USD на умовах відтермінування платежу, при 5% річних, 50 000 USD будуть погашені через 60 днів, а залишок 50 000 USD – через 120 днів з дати відвантаження. Для розрахунку загальної суми відсотків за кредит можна скористатись будь-яким із двох вищезазначених методів.

Згідно з лінійним методом загальна сума відсотків буде нараховуватись у три етапи:

- 1)  $I_1 = \frac{50000 \cdot 5 \cdot 60}{360 \cdot 100} = 416,67 \text{USD} ;$
- 2)  $I_2 = \frac{50000 \cdot 5 \cdot 120}{360 \cdot 100} = 833,33 \text{USD} ;$
- 3)  $I = I_1 + I_2 = 1250 \text{USD} .$

Згідно із штафельним методом загальна сума нарахованих відсотків калькулюється за формулою:

$$I = \frac{(100000 \cdot 60 + 50000 \cdot 60) \cdot 5}{360 \cdot 100} = 1250 \text{USD}$$

**Ціна кредиту** включає не тільки величину нарахованих відсотків, а комплексно відображає усі витрати імпортера, які виникли у зв'язку з отриманням відтермінування платежу. Вона **містить дві складові**:

- **основні витрати**, до яких належать ті витрати, що надходять як дохід кредиторю;

- **додаткові витрати**, до яких належать усі ті, які є витратами позичальника, але не становлять доходу для кредитора, а йдуть до третіх осіб, які залучені у розрахункову операцію, – банків тощо. Наприклад, комісія за банківську гарантію платежу, яку виплачує імпортер банку. **Додаткові витрати за кредит** – це приховані та одноразові витрати.

Для імпортера при оцінці доцільності купівлі товару на умовах комерційного кредиту важливо визначити як абсолютну загальну ціну кредиту, так і процентне відношення цієї суми до ціни товару. Крім того, він має порівняти загальну суму витрат на комерційний кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі того ж товару на умовах негайного платежу.

Загальна сума витрати кредиту може бути представлена у відсотках річних. Для цього слід виразити величину усіх додаткових витрат по кредиту у вигляді річної відсоткової ставки. Наприклад, за кредит у 100 000 USD передбачена ставка у 5% річних; додаткові витрати на виплату банківської гарантії платежу, комісії по інкасо становлять 780 USD; строк кредиту – 120 днів. Процентний вираз додаткових витрат по кредиту розраховуємо за формулою(5.3):

$$I_r = \frac{780 \cdot 360 \cdot 100}{100000 \cdot 120} = 2,34\% \text{ – річних}$$

Сума основних та додаткових витрат по кредиту, яка виражена у відсотках річних, відображає загальні витрати по кредиту у відсотках річних. У цьому прикладі загальні витрати по кредиту дорівнюють  $5\% + 2,34\% = 7,34\%$  річних.

Учаснику зовнішньоторгової угоди відносно вартості кредиту слід знати, що вона є чинником, який визначає конкурентоспроможність товару. Тому продавці прагнуть привабити покупця дешевим кредитом. Нерідко вони надають короткотермінові кредити навіть без оплати відсотків. У той же час імпортер повинен мати на увазі, що якщо запропонована за кредит плата нижча від ставок банківських відсотків, то часто такий кредит насправді може виявитися дорожчим, оскільки якась його частина прихована у ціні товару.

**Валюта одержання та погашення кредиту** зазвичай відповідає валюті ціни товару. Інколи погашення кредиту може здійснюватись і в іншій, ніж валюта ціни, валюті. У випадках, коли валюти ціни та платежу не збігаються, необхідно вказати курс, за яким валюта векселя буде переводитись у валюту платежу. Коли такого зазначення немає, приймається той курс, який діє у місці та на день платежу.

Світова практика передбачає використання одного із наведених **способів нарахування та погашення відсотків**:

- **прогресивного способу** – нарахування відсотків із суми чергової тратти від дати її виставлення до дати оплати; тут сума відсотків, що виплачуються з першою траттою, буде найменшою, а потім ці суми будуть поступово зростати;

- **регресивного способу** – нарахування відсотків із залишкової суми заборгованості від дати останнього платежу; тут з першою траттою виплачується найбільша сума відсотків, але потім сплачувані суми будуть поступово зменшуватися;

- **пропорційного (змішаного) способу** – нарахування відсотків шляхом підрахування загальної суми відсотків за кредитом та ділення її на кількість тратт (платежів); тут відсотки виплачуються однаковими внесками.

В Україні відсотки нараховуються від моменту закінчення усіх поставок та розраховуються на базі 30 днів у місяці та 360 днів у році. Їх виплата здійснюється послідовними внесками одночасно з оплатою кожного чергового векселя. Відповідно, **векселі випускуються на частину суми основного боргу та на суму сплачуваних разом з нею відсотків.**

Відсотки за кредит, що використовується до початку його погашення, нараховуються на суму основного боргу по кожній партії товару з моменту її поставки та оплачуються одночасно з оплатою першої тратти.

У ЗТК, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується **графік оплати основного боргу та нарахованих відсотків.**

Вибір умов нарахування та виплати відсотків є важливим питанням контракту, тому що у зв'язку з безперервними інфляційними процесами визначає вигідність угоди.

Покупець вииграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом та виплаті їх рідшими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними.

Продавець, навпаки, зацікавлений у використанні регресивного способу нарахування відсотків та виплаті їх частішими внесками.

Компромiсним між інтересами продавця та покупця є змішаний спiсб нарахування відсотків.

Наприклад, експортер надає кредит імпортеру на 80% вартості ЗТК на 2 роки із розрахунку 6% річних. Сума ЗТК – 100 000 USD. За умовами угоди оплата кредиту відбувається рівними піврічними внесками через півроку після поставки товару. Поставка товару – 7 липня 2002 року. Графік платежів за контрактом може бути представлений у вигляді табл. 5.1.

*Таблиця 5.1*

**Графік платежів за контрактом**

№ тратти	Строк оплати чергового боргу	Сума основного боргу, яка підлягає виплаті, тис. USD	Сума відсотків, яка підлягає виплаті, тис. USD			Разом підлягає виплаті, тис. USD		
			нарахованих регресивним способом (1 варіант)	нарахованих прогресивним способом (2 варіант)	нарахованих компромісним способом (3 варіант)	1 варіант	2 варіант	3 варіант
001	7 січня 2003	20,0	2,4	0,6	1,5	22,4	20,6	21,5
002	7 липня 2003	20,0	1,8	1,2	1,5	21,8	21,2	21,5
003	7 січня 2004	20,0	1,2	1,8	1,5	21,2	21,8	21,5
004	7 липня 2004	20,0	0,6	2,4	1,5	20,6	22,4	21,5
		80,0	6,0	6,0	6,0	86,0	86,0	86,0

У даному прикладі різні способи нарахування відсотків калькуюються таким чином:

1) регресивний спосіб

$$I_1 = \frac{80000 \cdot 180 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 2400USD;$$

$$I_2 = \frac{60000 \cdot 180 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 1800USD$$

$$I_3 = \frac{40000 \cdot 180 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 1200USD;$$

$$I_4 = \frac{20000 \cdot 180 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 600USD$$

2) прогресивний спосіб:

$$I_1 = \frac{20000 \cdot 180 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 600USD$$

$$I_2 = \frac{20000 \cdot 360 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 1200USD$$

$$I_3 = \frac{20000 \cdot 540 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 1800USD$$

$$I_4 = \frac{20000 \cdot 720 \cdot 6}{360 \cdot 100} = 2400USD$$

3) пропорційний (змішаний):

$$I_{(2,3,4)} = \frac{6000}{4} = 1500USD.$$

Особливе значення при наданні комерційного кредиту має питання про **гарантії платежу** за відвантажені товари, оскільки експортер передає покупцю товаророзпорядчі документи до того, як останній оплачує товар, і таким чином експортер втрачає контроль над відвантаженим товаром. У зв'язку з цим у ЗТК визначають **форми та засоби гарантії платежу** за товар у належнім обсязі та у погоджені строки. Найпоширенішою формою гарантії у світовій практиці є **вексельна**, яка використовується незалежно від форми розрахунків та тривалості кредиту. Кредит, повернення якого забезпечується векселем, досить простий в оформленні та досить надійний для продавця. Використання вексельної форми гарантії платежу при наданні комерційного кредиту розглядається у **розділі V "Міжнародні комерційні розрахунки"**.

### **5.2.1.3. Комбінований платіж**

При використанні **комбінованого платежу** комерційний кредит надається не на всю вартість товару, що експортується, а покриває лише 75–85% вартості ЗТК. Залишкова частина виплачується в авансово-готівковій формі в обумовлені у контракті строки.

У цілому **структура комбінованого платежу** може бути такою:

**1. Аванс** становить звичайно 5–10% суми угоди, але при продажу складної продукції він може становити і до 1/3 її вартості. Іноді аванс виплачується частинами. Наприклад, перша частина вноситься при підписанні контракту, наступна – після надання техдокументації. Аванси-завдатки відіграють двояку роль. З одного боку, це кредит покупця продавцю, з другого – спосіб забезпечення виконання контрактних

зобов'язань імпортером. Якщо імпортер не викупить товаророзпорядчі документи, то експортер може відшкодувати свої збитки із суми авансу.

**2. Готівкою** покупець виплачує 10–15% контрактної ціни товару.

**3. У кредит** оплачується залишкова частина суми контракту, тобто за вирахованням авансу та платежів готівкою. Як правило, кредит покриває 70–85% (в межах 90%) вартості угоди.

Комбінований платіж широко практикується при продажу машин та обладнання, особливо при поставках складних їх видів із тривалим терміном виготовлення. Звичайно у таких випадках контракт набуває сили після переказу покупцем авансу, який має бути виплачений, як правило, протягом 30–90 днів із дати підписання контракту.

#### **5.2.1.4. Кредит з опціоном негайного платежу**

**Кредит з опціоном негайного платежу** передбачає надання імпортеру відтермінування платежу за придбаний товар, але з правом негайного платежу, причому, якщо імпортер скористається цим правом негайного платежу і здійснить негайний платіж, то він отримає знижку у ціні товару, розмір якої спеціально обумовлюється у платіжних умовах ЗТК, а якщо імпортер вибере кредит, то він позбавляється цієї знижки.

Ця умова зазвичай обумовлюється у ЗТК, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків. При відкритті акредитива з відтермінуванням платежу в його умови включають позначку, що у випадку здійснення негайного платежу імпортер отримує знижку, розмір якої спеціально обумовлюється.

#### **5.2.2. Визначення форм розрахунку**

**Форми розрахунків** – це сформовані у міжнародній комерційній та банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконується через банк.

Практика міжнародної торгівлі та банківської практики виділяє **п'ять основних форм розрахунків**:

- авансовий платіж (cash in advance/down payment);
- банківський переказ (remittance);
- акредитив (letter of credit);
- інкасо (collections);
- відкритий рахунок (open account).

Ці п'ять форм відрізняються за ступенем вмісту заходів проти ризиків неплатежу, швидкістю отримання валютного виторгу, вартістю розрахунків, наявністю додаткових важелів, що спонукають обидві сторони до сумлінного виконання контракту. Тому вибір правильної форми платежу відіграє значну роль у визначенні ефективності угоди купівлі-продажу. У вищезазначеному переліку різні форми розрахунків розміщені у порядку зростання ризиків для експортера та, відповідно, зменшення ризику для імпортера при їх використанні. Авансовий платіж є найбільш ризикованим для імпортера та найменш ризикованим – для експортера; відкритий рахунок, навпаки, є найбільш ризикованим для експортера і найменш ризикованим – для імпортера. Це пояснюється тим, що ці форми надають односторонні вигоди або покупцю, або продавцю. Крім того, вони порівняно із акредитивом та інкасо передбачають роль банку лише як провідника грошових коштів.

У зв'язку з формою розрахунків у контракті також встановлюються:

- терміни здійснення розрахунків;

- перелік товаросупроводжувальних документів, що підлягають відправленню на адресу покупця при виконанні розрахунків (звичайно, у цей комплект входять розрахунки та специфікації продавця, відвантажувальні документи, сертифікати якості, пакувальні листи, страхові, поліси, страхові сертифікати, розписки та інші документи, безпосередньо пов'язані з одержанням платежу);

- банки, через які здійснюються розрахунки;

- обов'язки сторін щодо оплати витрат, пов'язаних із здійсненням розрахунків.

**Усі форми міжнародних розрахунків здійснюються у безготівковій формі,** тобто шляхом певних банківських документів, які банки адресують один одному.

На рис.5.1 наведена спрощена схема (технологія) міжбанківської операції, яка показує, що процес платежів не пов'язаний з жодним фізичним переміщенням грошових коштів, а являє собою послідовність облікових банківських операцій у двох банках.

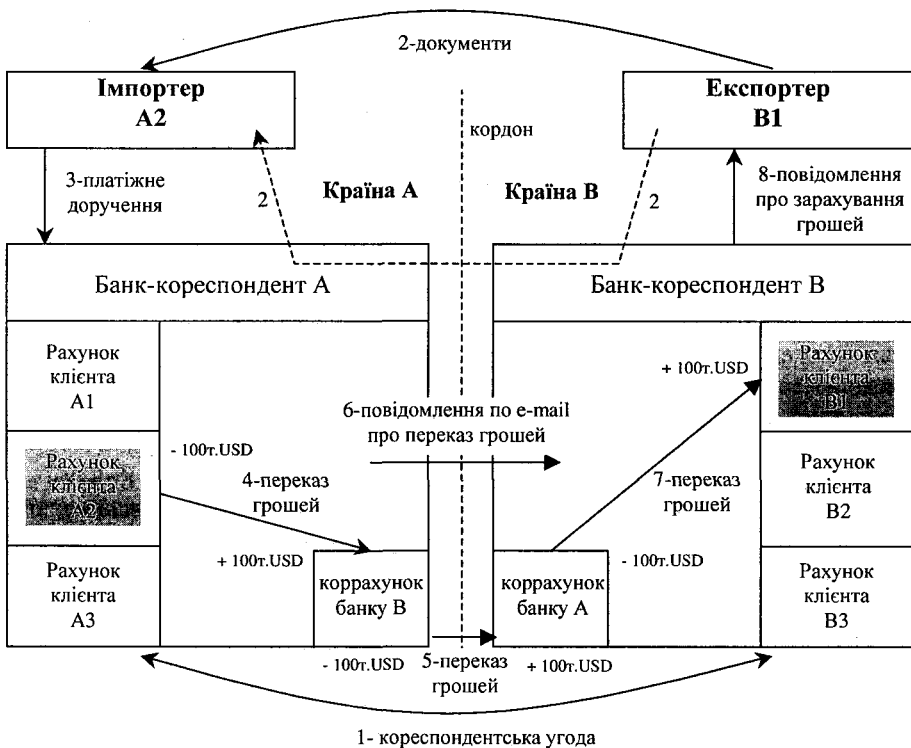


Рис.5.1. Схема здійснення міжбанківських операцій

1 – банки країн А та В уклали між собою **кореспондентську угоду** та відкрили кореспондентські рахунки: банк А – свій коррахунок у банку В, а банк В – свій коррахунок в банку А;

2 – експортер В1 із країни В направляє імпортеру А2 із країни А документи, які підтверджують виконання ним своїх зобов'язань з поставки товару у точній відповідності з умовами укладеного ЗТК, або кур'єрською поштою (суцільна лінія) або через банки-кореспонденти (пунктирна лінія);

3 – імпортер А2 отримує документи від експортера В1, що дає йому підставу здійснити платіж за товар у встановленій ЗТК сумі (наприклад, 100 тис. USD). Для здійснення платежу А2 (клієнт банку А) направляє в свій банк А платіжне доручення (ПД) – заплатити 100 тис. USD експортеру В1 (клієнту банку В);

4 – припустимо, що на цей час на рахунку А2 у банку А є 300 тис.USD. Працівник банку А, отримавши ПД, знаходить у ПК файл А2, переконується, що на ньому є 300 тис.USD і зменшує його на 100

тис.USD, зазначивши, що вони переказані на коррахунок банку В. Відкривши коррахунок банку В, він спочатку додає до нього 100 тис.USD, зазначивши, що вони надійшли з рахунка А2;  
5 – працівник банку А списує ті ж 100 тис.USD, що вони переказані у банк В на коррахунок банку А;  
6 – працівник банку А по e-mail повідомляє банку В, що на коррахунок банку А переказані 100 тис.USD для В1;  
7 – працівник банку В, отримавши по e-mail зазначену інформацію, відкриває файл коррахунку банку А та збільшує суму, яка є на ньому на 100 тис.USD, зазначивши, що вона надійшла з з коррахунку його банку в банку А. Потім списує ту ж суму з коррахунку банку А, зазначивши, що вона переведена на рахунок клієнта В1. Відкривши файл В1, клерк записує на ньому суму 100 тис.USD, зазначивши, що вона переказана з коррахунку банка А від А2;  
8 – клерк банку В факсом або по e-mail повідомляє В1, що на його рахунок переказані 100 тис.USD від А2 за поставлений товар.  
Ця операція є безготівковим переказом грошей, але у міжнародній практиці вона називається "платіж готівкою" на відміну від платежів у кредит або з відтер мінуванням платежу. Інакше: готівкові платежі – це безготівкові платежі, які здійснюються банками негайно по отриманню платіжних доручень або іншими обумовленими у ЗТК способами розрахунку.  
Поняття "негайно" також має деяку умовність. Описана операція може бути виконана протягом декількох хвилин. Але є операції, які потребують часу для пересилання документів, їх перевірки банком і покупцем, тому вони можуть тривати декілька днів. "Негайно", таким чином, має на увазі нормальний час для виконання усієї послідовності банківських операцій.

### **5.2.2.1. Авансовий платіж**

**Авансовий платіж (cash in advance/down payment)** передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми або майнової цінності (сировини, комплектувальних матеріалів, необхідних для виготовлення замовленого товару тощо) до відвантаження товару (інколи навіть до початку виконання ЗТК) у рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Аванс може надаватись у розмірі повної вартості ЗТК, а також у вигляді частки, певного відсотка від неї.

**Авансовий платіж на повну суму ЗТК, або попередня оплата**, є найбільш вигідним для експортера через такі причини:

- 1) експортер захищений від ризику, що імпортер відмовиться або буде не в змозі оплатити товар, який уже відвантажений на його адресу;
- 2) експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на придбання сировини, виплату зарплати, технічне оснащення підприємства тощо;
- 3) експортер звільняється від необхідності використовувати банківський кредит із сплатою відсотків та інших витрат за користування ним.

Проте, незважаючи на це, у міжнародній торгівлі розрахунки у формі авансу на повну вартість ЗТК використовуються рідко, оскільки:

- з багатьох товарів склався стійкий "ринок покупця", і експортери змушені пристосовуватись до інтересів імпортерів при оплаті товарних поставок;
- у більшості випадків експортери мають справу не з кінцевими споживачами або великими операторами ринку, а з посередниками, які не мають достатніх власних ресурсів для 100-процентної попередньої оплати;
- експортерам не завжди вигідна ця форма розрахунків, оскільки вона обумовлює надання імпортеру значних фактичних знижок.

При використанні **варіанта з авансовим платежем на повну суму ЗТК, або попередньої оплати** у ЗТК рекомендується таке формулювання умов платежу:

**"Платіж загальної суми контракту здійснюється авансом 100% на рахунок Продавця у Банку \_\_\_\_\_ рахунок № \_\_\_\_\_ за поданням Продавцем таких документів:**



- a) оригіналу специфікованого рахунка Продавця з трьома копіями;
- б) фотокопії чинної експортної ліцензії, якщо така необхідна.

Покупець повідомляє Продавця телексом/телеграфом про здійснення платежу протягом 5 днів. Протягом 14 днів після поставки Продавець пред'являє Покупцю:

- в) міжнародну накладну, яка виписана на ім'я вантажоотримувача або приймально-здавочний акт;
  - г) відвантажувальну специфікацію у трьох екземплярах;
  - д) сертифікат про якість у трьох екземплярах;
  - е) специфіковані пакувальні листи у трьох екземплярах.
- Усі банківські витрати оплачуються таким чином:
- витрати Банку країни Продавця – за рахунок Продавця,
  - витрати Банку країни Покупця – за рахунок Покупця”.

Або:

“Оплата товару, зазначеного у Додатку 1 до даного контракту, буде здійснюватись шляхом передоплати 100% після отримання інформації від Продавця про закінчення формування замовлення, у розмірі не менше \_\_\_\_\_ доларів США на рахунок Продавця у \_\_\_\_\_ банку.

Не пізніше 3 робочих днів з дати поставки товару Продавець направить Покупцю кур'єрською службою такі документи:

- один оригінал накладної транспортної організації,
- повний комплект оригіналу страхового поліса, оформленого згідно із статтею 2 даного контракту,
- один оригінал сертифіката якості товарів,
- два екземпляри відвантажувальної специфікації,
- два екземпляри пакувальних листів.

Усі банківські витрати з переказу передоплати на території Покупця оплачуються Покупцем, а за її межами – продавцем”.

**Авансовий платіж у вигляді певного відсотка від суми ЗТК** є засобом забезпечення зобов'язань покупця за контрактом. У разі відмови імпортера прийняти поставлений товар експортер має право використати аванс на відшкодування збитків. Цей різновид авансового платежу досить поширений у міжнародній торгівлі. Основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи для цього інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5–10% вартості ЗТК виплачується у формі авансу, а залишкова частина – у формі відкритого рахунка або акредитива. Іноді авансові платежі безпосередньо здійснюються у рамках акредитивів (наприклад, при використанні акредитива “з червоним застереженням”).

При використанні **варіанта з авансовим платежем у вигляді певного відсотка від суми ЗТК** у ЗТК рекомендується таке формулювання умов платежу:

“Платіж за цим контрактом здійснюється Покупцем у доларах США таким чином: Покупець переказує на рахунок Продавця авансовий платіж у розмірі 25% від суми даного контракту. Оплата Покупцем залишкової суми у розмірі 75% від вартості контракта здійснюється через банк протягом 30 днів після отримання копій таких документів:

- рахунок Продавця у 3-х екземплярах;
- комплект коносаментів на ім'я Покупця;
- специфікація у 3-х екземплярах;

- *сертифікат якості у 3-х екземплярах, наданий Продавцем;*

- *страховий поліс – один оригінал та дві копії;*

- *пакувальний лист в 1-му екземплярі для кожного ящика.*

*Усі банківські та інші витрати на території Продавця несе Продавець, а на території Покупця – Покупець”.*

Авансові платежі становлять, як правило, 10–30% вартості ЗТК, причому процент авансованої частини ЗТК залежить від призначення авансу:

- якщо аванс є завдатком та формою забезпечення зобов'язань, прийнятих імпортером за контрактом, то він становить 10–15% вартості ЗТК;

- якщо аванс призначений на виконання спеціального замовлення імпортера або поповнення оборотного капіталу експортера, то він становить 30–50% вартості ЗТК;

- якщо аванс є формою розрахунків за ЗТК із відомим та тривалим партнером або за ЗТК на підставі міжурядових угод, то він може сягати 100% вартості контракту.

У ЗТК може бути передбачений **поетапний метод сплати авансу**, тобто декількома внесками, наприклад, 10–20% вартості ЗТК – при підписанні контракту, 15% – по представленні технічної документації.

Аванс зазвичай сплачується протягом визначеного строку з дати підписання ЗТК. При поставках складної машинотехнічної продукції з тривалим строком виготовлення ЗТК набуває сили після переказу імпортером авансу, який має бути виплачений, як правило, протягом 30–90 днів з дати підписання ЗТК. У ЗТК обумовлюється, через який проміжок часу після виплати авансу буде поставлений товар. Аванс реалізується найчастіше шляхом банківського переказу, але можуть використовуватися й інші платіжні інструменти, наприклад чеки.

Розмір плати за аванс визначається обумовленою у ЗТК ставкою у процентах річних, причому відсотки нараховуються на користь покупця з дати надання авансу до дати реальної поставки товару. Часто відсоткова ставка у ЗТК не зазначається, а враховується контрагентами при вторгуванні та узгодженні ціни товару, тобто шляхом зниження ціни на розмір витрат, пов'язаних з наданням авансу.

Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару, що має бути зафіксовано у ЗТК. Якщо товар поставляється партіями, аванс може бути на обліку до останньої поставки і погашатись при кінцевому розрахунку. При погашенні авансу у певній частці від кожної поставки доцільно використовувати такі два способи:

- **пропорційний**, коли при кожній поставці погашається частина авансу, яка відповідає його частці у вартості товару;

- **прогресивний**, коли процент погашення авансу з кожною новою поставкою пропорційно зростає.

Для імпортера за інших рівних умов більш вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера. Для експортера більш вигідно, якщо аванс погашається при розрахунку за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найтриваліше користування авансом і повністю страхує його від можливих втрат при відмові імпортера від наступних партій товару.

**Недоліком** авансової форми розрахунків є **комплексний ризик імпортера**, який полягає у такому:

- експортер може не поставити товар або поставити несвоєчасно, невідповідної якості або неправильної специфікації;

- експортер може не дотримуватись асортименту товару, умов транспортування, пакування, що зробить товар некондиційним або навіть імпортер може втратити аванс та матеріальну компенсацію;

- імпортер фінансує поставку за певний проміжок часу, до того як він фізично отримує товар у своє розпорядження, тобто він “зв’язує” свій капітал до отримання товару.

Оскільки авансовий платіж є для покупця ризикованою формою розрахунків, він при його використанні часто наполягає на виставленні на свою користь **гарантії першокласного банку** (гарантії повернення авансового платежу або гарантії належного виконання контракту).

**Аванс слід відрізнити від завдатку та відступних.** **Завдаток**, як і аванс, видається у рахунок сум, належних за контрактом, і при невиконанні умов договору контрагентом, який дав завдаток, він втрачає повну суму завдатку. Якщо невиконання зобов’язань за контрактом буде виявлено у сторони, яка отримала завдаток, то ця сторона має повернути його у подвійному розмірі. Отже, завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договору, від відшкодування збитків іншій стороні.

**Відступні** – це обумовлена у договорі сума, при сплаті якої контрагент отримує право звільнитись від прийнятих на себе зобов’язань за контрактом. Якщо аванс та завдаток спонукають контрагентів до належного та своєчасного виконання ЗТК, відступні, навпаки, за певних обставин можуть зменшити стимули до виконання контракту.

### 5.2.2.2. Банківський переказ

Розрахунки у формі **банківського переказу** полягають у тому, що покупець дає доручення банку, який обслуговує його, переказати певну суму в іншу країну та виплатити одержувачу цю суму.

**Банківський переказ** – це просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) іноземному отримувачу (бенефіціару, експортеру) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Виплата банківського переказу може мати певні умови. Ці умови обумовлюються у контракті і, відповідно, у платіжному дорученні банку. Наприклад, в них може бути умова, що виплата переказу бенефіціару здійснюється після надання ним зазначених комерційних та фінансових документів або проти надання розписки (документарний або умовний переказ).

Перелік та кількість платіжних документів, проти яких здійснюється оплата, зазначаються у ЗТК за узгодженням сторін. Найчастіше цей **перелік включає такі документи: специфікацію товару, сертифікат якості товару, пакувальні листи, транспортний документ, рахунок-фактуру (інвойс).**

Банки беруть участь у цій формі розрахунків з моменту надання у банк імпортера відповідного доручення на оплату ЗТК. Банки не відповідають за поставку товару, передачу документів, а також сам платіж до моменту надання платіжного доручення. Таким чином, **банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі, і тому збирають при цій формі розрахунків мінімальну комісію.** Наприклад, при банківському переказі банк імпортера збирає комісію з імпортера у

відповідності з Тарифами комісійної винагороди комерційного банку по роботі з клієнтами (розмір її визначається самим банком і є або фіксованим, або виражається у проценті та ін.).

Банк імпортера, прийнявши платіжне доручення від клієнта-імпортера, направляє від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера тим способом, який зазначений у дорученні клієнта: телеграфом, поштою або по каналах системи СВІФТ (тими банками, які приєдналися до цієї системи).

Перевагою телеграфного переказу, у порівнянні із поштовим, є не тільки висока швидкість одержання грошей, а й менший ризик зміни валютного курсу, тому що купівля валюти для платежу та переказу відбувається практично одночасно. Крім того, ефективність телеграфного переказу визначається тим, що за час руху не йдуть відсотки на капітал, як при поштовому переказі.

На практиці телеграфом звичайно здійснюються розрахунки на значні суми, а поштою, як правило, – на дрібніші.

Оплата товару у формі банківського переказу може здійснюватися:

- до відправки товару, у вигляді авансу;
- після одержання товару, як оплата боргу;
- комбінацією цих способів.

При використанні **варіанта з авансовим платежем** у ЗТК рекомендується таке формулювання умов платежу:

*“Розрахунки за цим Контрактом будуть здійснюватись банківськими переказами через банки-кореспонденти (офіційні назви та адреси банків Продавця і Покупця). Продавець через \_\_\_\_\_ днів після підписання Контракту (для Покупця краще:”... за \_\_\_\_\_ днів до контрактного строку поставки”) передасть Покупцю на суму авансу банківську гарантію своєчасної поставки товару. Покупець протягом не більше \_\_\_\_\_ днів після одержання зазначеної гарантії перекаже Продавцю передбачений цим Контрактом авансовий платіж у сумі \_\_\_\_\_”.*

**Розрахунок у формі банківського переказу з авансовим платежем здійснюється у такій послідовності:**

1. Продавець та покупець укладають ЗТК, який передбачає розрахунок у формі банківського переказу з авансовим платежем.

2. Продавець звертається до банку, який його обслуговує (банк експортера), з проханням надати йому необхідну банківську гарантію належної поставки та вислати її у встановлений термін покупцю.

3. Покупець, отримавши банківську гарантію, перевіряє її на відповідність умовам ЗТК і направляє до свого банку (банку імпортера) платіжне доручення – лист, в якому доручає цьому банку здійснити платіж через банк експортера зазначеному у листі покупцю у такій-то сумі за майбутні поставки товару за контрактом № такий-то.

4. Банк імпортера, який є банком-переказодавцем, направляє відповідне платіжне доручення банку експортера, який виконує роль банку-отримувача, також із зазначенням суми, номера ЗТК, найменування та адреси бенефіціара (отримувача грошей), яким може бути не лише продавець, а й зазначена ним особа.

5. Одночасно банк-переказодавець згідно з міжбанківською угодою інформує банк-отримувач, яким чином здійснюється покриття платежу банку отримувача: дебетуванням коррахунка банку-переказодавця, кредитуванням коррахунка банку-отримувача або іншими способами.

6. Банк-отримувач переказує гроші на рахунок бенефіціара та інформує його, що на його рахунок за таким-то ЗТК надійшла такого-то числа така-то сума. На цьому розрахунок закінчується.

Якщо продавець у межах зазначеного у гарантії строку не поставить передбачений ЗТК товар, імпортер сам або через свій банк направляє до банку експортера лист з інформацією, що експортер не виконав своїх зобов'язань з поставки товару, і з проханням переказати на його рахунок у банку-переказодавцю суму банківської гарантії.

Якщо експортер не зможе надати банку-отримувачу транспортні документи, які підтверджують факт виконання поставки товару, то банк-отримувач здійснює переказ до банку-переказодавця гарантійної суми на користь імпортера або його бенефіціара. Банк-переказодавець повідомляє імпортера про зарахування гарантійної суми на його рахунок.

Якщо на момент отримання платіжного доручення на рахунку імпортера не було коштів, то банк-переказодавець може вимагати попереднього внесення грошей на його рахунок або, якщо імпортер є надійним клієнтом, прокредитувати його на погоджених умовах.

**Варіант з авансовим платежем дає перевагу експортеру**, оскільки платіж здійснюється за декілька днів до поставки товару.

При використанні **варіанта платежу проти поставки товару** у ЗТК рекомендується таке формулювання умов платежу:

*“Розрахунки за цим Контрактом будуть здійснюватись банківськими переказами через банки-кореспонденти (офіційні назви та адреси банків Продавця та Покупця). Покупець за \_\_\_\_\_ днів до контрактного строку поставки передасть Покупцю банківську гарантію платежу на повну суму Контракту.*

*Платіж буде здійснений Покупцем по отриманні від Продавця таких документів:*

- специфікації поставленого товару;
- сертифіката якості товару;
- пакувальних листів;
- транспортного документа;
- рахунка-фактури (інвойса)”.

Перелік та кількість документів встановлюються у ЗТК за узгодженням сторін.

**Розрахунок у формі банківського переказу з платежем проти поставки товару здійснюється у такій послідовності:**

1. Продавець та покупець укладають ЗТК, який передбачає розрахунок у формі банківського переказу з платежем проти поставки товару.
2. Покупець звертається до банку, який його обслуговує (банк імпортера), з проханням надати йому необхідну банківську гарантію платежу та вислати її у встановлений термін продавцю.
3. Продавець, отримавши банківську гарантію, перевіряє її на відповідність умовам ЗТК.
4. Продавець направляє покупцю платіжні документи та відвантажує товар на адресу покупця.
5. Отримавши документи, покупець ретельно вивчає їх на предмет перевірки точної відповідності виконаної поставки умовам ЗТК.

6. Покупець направляє до свого банку-переказодавця платіжне доручення здійснити переказ зазначеної у ньому суми за контрактом № такий-то на користь такого-то бенефіціара через банк-отримувач.

7. Одночасно банк-переказодавець згідно з міжбанківською угодою інформує банк-отримувач, яким чином здійснюється покриття платежу банку-отримувача: дебетуванням коррахунка банку-переказодавця, кредитуванням коррахунка банку-отримувача або іншими способами.

8. Банк-отримувач переказує гроші на рахунок бенефіціара та інформує його, що на його рахунок за таким-то ЗТК надійшла такого-то числа така-то сума. На цьому розрахунок закінчується.

Запізнення у поставці товару, якщо інше не передбачено у ЗТК, не є підставою для відмови від його оплати.

Для підвищення економічної ефективності торгових операцій слід рекомендувати експортерам вибирати БУП з найкоротшими строками виконання своїх зобов'язань, наприклад, EXW, FCA, CIP, CPT. При CIP та CPT експортер вважається таким, що виконав свої зобов'язання, у момент передачі вантажу першому перевізнику. У той самий день він може направити швидким зв'язком документи покупцю і протягом 3–7 днів отримати платіж, у той час як вантаж при поставках у далекі країни може перебувати у дорозі декілька тижнів.

Якщо на момент звернення за платіжною гарантією або направлення до банку платіжного доручення на рахунку покупця не було коштів, то банк-переказодавець може вимагати від покупця внесення відповідної суми на його рахунок або, якщо покупець є надійним клієнтом, прокредитувати його на погоджених умовах.

**Варіант з платежем проти поставки товару дає перевагу імпортеру**, оскільки платіж здійснюється проти документів, які підтверджують поставку товару продавцем, тобто на декілька днів пізніше самої поставки.

**Розрахунок шляхом банківського переказу використовується також при взаємних розрахунках по претензіях**, при оплаті реклаमाцій, поверненні надлишково одержаних сум та інших операціях. Якщо сторона ЗТК на підставі домовленості щодо задоволення поданої їй претензії або за рішенням арбітражного суду зобов'язана переказати іншій стороні узгоджену або визначену судом суму, вона дає відповідне платіжне доручення своєму банку-переказодавцю із відповідними реквізитами, зазначивши, у рахунок задоволення якої претензії здійснюється даний переказ. У деяких випадках за згодою сторін або за рішенням суду потерпіла сторона зобов'язана передати платнику рахунок, який підтверджує її фактичні витрати, пов'язані з претензією.

Розрахунки у формі банківського переказу, як і у формі відкритого рахунка, характеризуються простотою оформлення, незначною вартістю, високою швидкістю одержання платежу, але й більшою ризикованістю для продавця. У надійніші вони можуть бути перетворені, як і при відкритому рахунку, використанням різних форм гарантій.

Правовою основою міжнародних розрахунків платіжними дорученнями є **Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитові перекази**, розроблений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (травень 1992 р.). В Україні цю роль виконує Проект цивільного кодексу України.

На рис.5.2 наведена послідовність здійснення розрахунку банківським переказом.

Міжбанківська угода

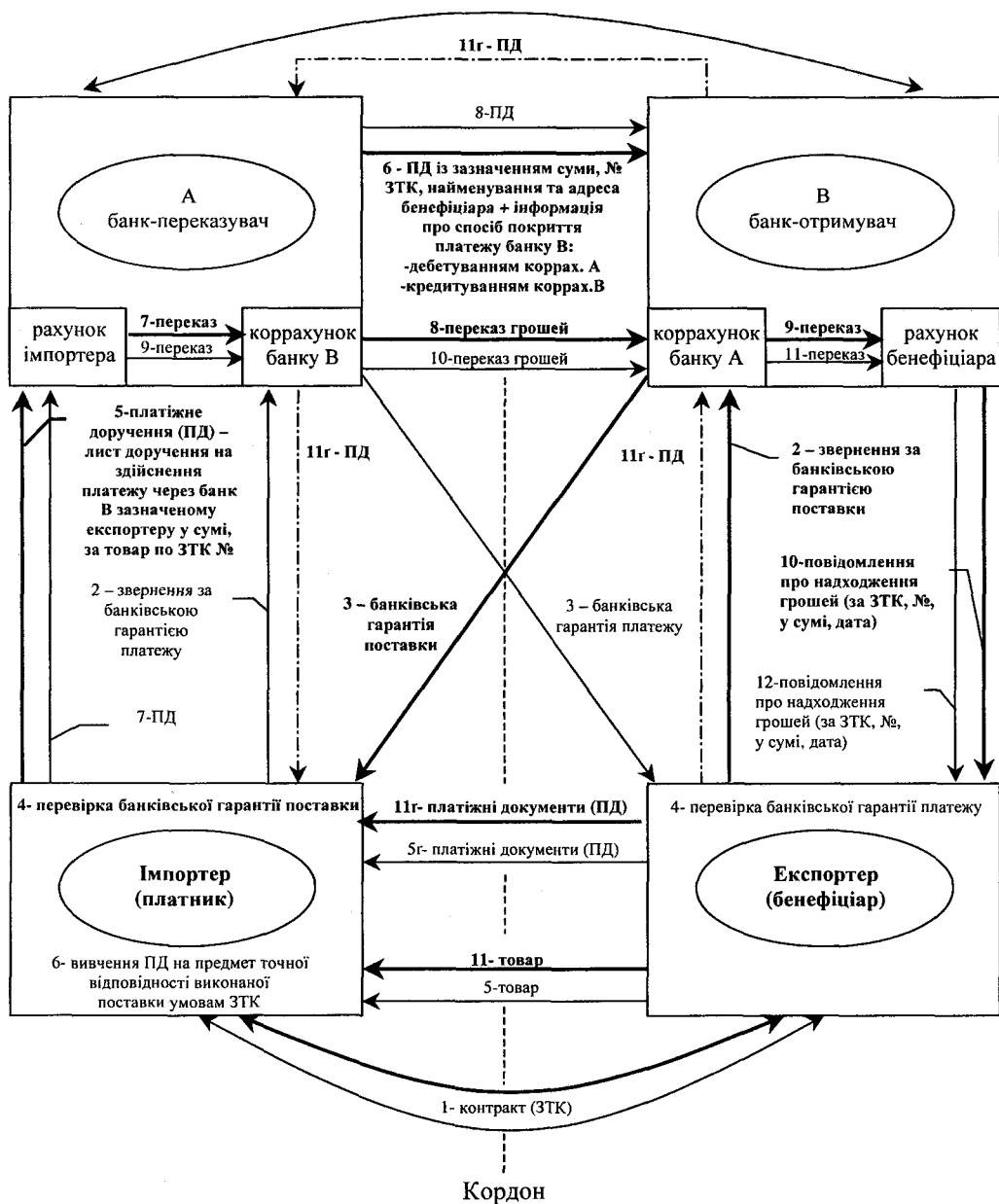


Рис. 5.2. Схема розрахунку банківським переказом.

- - варіант платежу проти оплати товару
- - варіант з авансовим платежем

Послідовність розрахунків описана вище. Крок 11', який позначено суцільною лінією та штрих-пунктирною лінією означає, що платіжні документи (ПД) можуть передаватись через банки-кореспонденти або кур'єрською поштою.

### 5.2.2.3. Акредитивна форма розрахунків

Проте *кращою для продавця є акредитивна форма розрахунків.*

**Акредитив** – це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит) проти подання продавцем передбаченого у ЗТК комплекту документів, які підтверджують поставку товару згідно з умовами ЗТК. Такий акредитив називається **документарним**.

Таким чином, **акредитивна форма розрахунків практично виключає платників із процесу прийняття рішення – платити чи не платити за поставлені товари, оскільки ця форма розрахунків передбачає укладення окремого від ЗТК платіжного договору, яким є акредитив.** Цей договір укладається між покупцем (клієнтом), банком-емітентом, який приймає зобов'язання забезпечити платіж, та продавцем-бенефіціаром (отримувачем грошей). На відміну від розрахунків банківськими переказами та інкасо, згода на здійснення платежів за поставлені товари не залежить від самих платників.

Інструкція клієнта (покупця), у якій він просить банк виставити акредитив на користь продавця – це, практично, умова, яку повинен виконати продавець, щоб одержати платіж. Як умова платежу найчастіше висувається вимога надати до банку документи за певним переліком.

**У комплект документів, проти яких здійснюється оплата,** зазвичай входять такі документи:

- специфікації поставленого товару;
- сертифікат якості товару;
- пакувальні листи;
- транспортний документ;
- рахунки-фактури (інвойси);
- страхові поліси тощо.

Порядок акредитивних платежів установлено міжнародним документом **“Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів”**, остання редакція якого введена Міжнародною ТПП у 1993 р. (публікація МТП № 500). Про приєднання до Уніфікованих правил заявили усі банки, що обслуговують міжнародні розрахунки.

Уніфіковані правила визначають документарний акредитив як “угоду, як би вона не іменувалась, шляхом якої банк (банк-емітент), діючи за заявкою та згідно з інструкцією клієнта-імпортера (наказодавача акредитива) або від свого імені:

1) зобов'язаний здійснити платіж третій стороні (бенефіціару) або її наказу або повинен акцептувати і потім оплатити перевідні векселі (тратти), які виставляє бенефіціар;

2) зобов'язаний уповноважити інший банк здійснити платіж за акредитивом або акцептувати і потім оплатити емітовані за акредитивом перевідні векселі (тратти);

3) зобов'язаний уповноважити інший банк здійснити неогоціацію зазначених документів завжди при дотриманні умов та строків відкритого акредитива”.

У **заявці**, яку подає покупець до банку-емітента про відкриття документарного акредитива, повинно бути зазначено таке:

- найменування та адреса бенефіціара (експортера);
- сума акредитива;



- тип акредитива (відкличний, безвідкличний, безвідкличний та підтверджений, безвідкличний та покритий тощо);
- чи буде цей акредитив використаний шляхом платежу, акцепту чи обліку;
- сторона, на яку мають бути виписані тратти (векселі);
- чи будуть тратти векселями на пред'явника або строковими векселями (і для строкових векселів вказати строк);
- короткий опис товару;
- докладні дані про необхідні документи;
- чи має фрахт готуватись експортером;
- місце відвантаження та місце призначення;
- чи повинні товари перевантажуватись у дорозі (з одного судна на інше, з одного літака на інший тощо);
- найостанніша дата відвантаження;
- найостанніша дата виставлення коносаменту або іншого транспортного документа, після якої експортер має надати тратту для платежу, акцепту чи обліку;
- дата та місце погашення акредитива;
- чи є акредитив таким, що передається (він є таким, що не передається, якщо на ньому спеціально не зазначено, що він є таким, що передається).

Існує стандартна форма звернення про відкриття акредитива, яку наказодавач повинен підписати і в яку необхідно включити застереження про гарантійний лист.

Усі банки, які беруть участь у розрахунках акредитивами, застосовують найсучасніші засоби швидкого зв'язку.

***Послідовність здійснення платежів документарним акредитивом готівкою (негайний платіж) проти поставок товару така:***

1. Продавець та покупець укладають ЗТК, який передбачає розрахунок документарним акредитивом готівкою (негайний платіж) проти поставок товару.

2. Покупець у строк, який встановлений у ЗТК, направляє до свого банку (банк-емітент) доручення про відкриття акредитива на суму ЗТК на користь експортера. Це доручення містить необхідні умови для відкриття акредитива та платежів.

3. Банк-емітент, який відкриває акредитив, узгоджує з покупцем умови майбутнього акредитива, включаючи вартість послуг банків, які беруть участь у розрахунках. Зміст акредитива повинен суворо відповідати умовам, які містяться у підписаному сторонами ЗТК.

4. Банк – емітент відкриває акредитив та направляє його через банк-кореспондент у країні продавця отримувачу коштів, зазначаючи умови, які повинен виконати продавець для одержання платежу.

5. Якщо **банк-емітент призначив банк-кореспондент авізуючим банком** і цей банк узяв на себе такі функції, то банк-кореспондент ретельно перевіряє за зовнішніми ознаками дійсність акредитива, авізує його (підтверджує свою участь у розрахунковій операції), роблячи на ньому відповідну позначку. Якщо авізуючий банк-кореспондент з якихось причин не може авізувати акредитив, він повинен негайно повідомити про це банк-емітент.

6. Авізуючий банк-кореспондент направляє акредитив продавцю (бенефіціару). У ньому зазначається сума платежу, термін дії акредитива, документи, які повинні бути подані продавцем, та інші умови.

7. Продавець (бенефіціар) ретельно перевіряє зміст акредитива на відповідність умовам підписаного ЗТК.

8. Продавець (бенефіціар), переконавшись у відповідності акредитива умовам ЗТК, поставляє товар. Якщо продавець протягом 3-х днів не звернувся до банку, то вважається, що він прийняв умови акредитива. Якщо умови, зазначені в інструкції та контракті, мають розбіжності, продавець повинен протягом 3-х робочих днів звернутися до банку та через нього вимагати від покупця привести умови акредитива відповідно до умов контракту. Річ у тім, що банк, вступаючи у платіжні відносини, керується умовами акредитива, а не контракту.

9. Продавець (бенефіціар) направляє до авізуючого банку комплект товаророзпорядчих документів, які підтверджують виконання контрактних зобов'язань.

10. Авізуючий банк перевіряє зовнішню відповідність товаророзпорядчих документів, отриманих від продавця, умовам акредитива.

11. Авізуючий банк передає товаророзпорядчі документи до банку-емітента.

12. Банк-емітент перевіряє отримані товаророзпорядчі документи на відповідність умовам акредитива.

13. Банк-емітент повідомляє авізуючий банк про здійснений платіж.

14. Авізуючий банк інформує продавця (бенефіціара) про зарахування на його рахунок суми за здійснену поставку товару.

15. Банк-емітент передає товаророзпорядчі документи покупцю.

16. Банк-емітент стягує з покупця відшкодування платежу.

17. Покупець отримує товар проти подання товаророзпорядчих документів. На цьому розрахунок закінчується.

Продавець та покупець можуть вибрати дещо інший спосіб платежу, коли **банк-емітент призначає банк-кореспондент виконуючим банком**, що обов'язково має бути відображено у направленому покупцем до банку-емітента дорученні на відкриття акредитива.

У цьому випадку банк-емітент та виконуючий банк повинні домовитись про спосіб покриття акредитива: а) шляхом дебетування коррахунка банку-емітента у виконуючому банку; б) шляхом кредитування коррахунка виконуючого банку у банку-емітенті.

Послідовність дій у випадку, коли банк-емітент призначає банк-кореспондент виконуючим банком, залишається з 1 дії до 10 дії включно такою самою, як і у випадку, коли банк-емітент призначає банк-кореспондент авізуючим банком, з тією лише різницею, що банк експортера має називатись не лише авізуючим, а й виконуючим банком. Далі **дії змінюються таким чином:**

11. Якщо документи відповідають умовам акредитива, то виконуючий банк сам здійснює зарахування зазначеної суми на рахунок продавця (бенефіціара).

12. Виконуючий банк повідомляє продавця (бенефіціара) про суму та дату платежу.

13. Виконуючий банк направляє документи та вимогу про відшкодування платежу на адресу банку-емітента.

14. Банк-емітент перевіряє документи на їх відповідність умовам акредитива.

15. Банк-емітент відшкодовує виконуючому банку суму валютного платежу.

16. Банк-емітент вручає документи покупцю.

17. Банк-емітент стягує з покупця відшкодування платежу.

18. Покупець отримує товар проти подання товаророзпорядчих документів. На цьому розрахунок закінчується.

Якщо виявиться, що документи не повністю відповідають умовам акредитива, банк інформує про це покупця, вимагаючи додаткових вказівок, і без його згоди не може

здійснити платіж. Але буває, що банк продавця все ж таки оплачує акредитив, але із застереженням, тобто за умов, що покупець прийме документи (тому що у міжнародній практиці досить часто документи не повністю відповідають умовам акредитива). Якщо ж покупець відмовляється прийняти документи, що не відповідають умовам акредитива, то продавець повинен повернути суму акредитива своєму банку.

У ЗТК може використовуватись таке найбільш загальне формулювання здійснення платежів документарним акредитивом готівкою (негайний платіж) проти поставок товару:

**“Оплата \_\_\_\_\_ тонн нафти буде здійснена акредитивом.**

**Покупець відкриє акредитив у банку Продавця. Оплата за даним акредитивом буде здійснена негайно тільки після поставки \_\_\_\_\_ тонн нафти та надання Продавцем Банку Покупця таких документів:**

- **копії трубопровідної компанії на відвантаження \_\_\_\_\_ тонн на адресу Підприємства;**
- **актів прийняття-здавання \_\_\_\_\_ тонн нафти на Підприємстві за вагою нетто, підписаних представниками Покупця, Продавця та Підприємства;**
- **рахунок, виставлений Продавцем Покупцю на оплату товару із зазначенням його ціни за тонну поставленої кількості та загальної вартості;**
- **сертифікат якості товару, виданий виробником”.**

Або:

**“Платіж за товар, проданий за цим договором, буде здійснений з акредитива, відкритого Покупцем у \_\_\_\_\_ банку на повну вартість партії товару, призначеного до відвантаження. Акредитив відкривається протягом 10 днів (зі строком дії 180 днів) з моменту отримання повідомлення Продавця про готовність товару до відвантаження.**

**Акредитив використовується Продавцем на 90% проти подання таких документів:**

- **2-х прим. коносаментів, чистих, виставлених на товар, відвантажений на адресу Покупця;**
- **4 прим. рахунка;**
- **4 прим. попакової специфікації;**
- **копії сертифіката про якість.**

**Решта 10% вартості товару будуть виплачені протягом \_\_\_\_\_ днів після прибуття товару у порт призначення, проти подання остаточного рахунка продавця, акцептованого уповноваженим Покупця.**

**Якщо Покупцем будуть подані рекламачії відносно товару, поставленого за цим договором, то суми у відшкодування цих рекламачій будуть утримані із залишкових 10% при остаточному розрахунку з Продавцем.**

**Усі витрати, пов'язані з використанням акредитивів, відносяться на рахунок Продавця”.**

**Послідовність здійснення розрахунків з відтермінуванням платежу документарним акредитивом з акцептом векселів та тратт така:**

1. Експортер та імпортер узгоджують і підписують ЗТК.
2. Імпортер переказує продавцю протягом не більше 30 днів аванс у розмірі, як правило, близько 10% загальної суми ЗТК. Оскільки це не платіж проти поставки товару, у ЗТК передбачається найдешевший спосіб платежу банківським переказом.
3. Експортер на вимогу імпортера надає банківську гарантію належного використання авансу. У разі, якщо експортер не виконає своїх зобов'язань з виготовлення та поставки товару, покупець скористається цією банківською гарантією для повернення раніше виплаченого авансу.

4. Покупець у строк, який встановлений у ЗТК, і з урахуванням того, щоб авізуючий та виконуючий банки змогли передати експортеру відкритий акредитив не пізніше ніж за 10 днів до контрактного строку поставки товару, направляє до свого банку (банк-емітент) доручення про відкриття акредитива на суму ЗТК, яка залишилась після виплати авансу (90% загальної вартості ЗТК) на користь експортера. Це доручення містить необхідні умови для відкриття акредитива та платежів. Зміст акредитива повинен суворо відповідати умовам, які містяться у підписаному сторонами ЗТК. Наприклад, у ЗТК може бути передбачена умова, що імпортер проти поставки товару виплатить з безвідкличного акредитива близько 20% суми ЗТК, яка залишилась після виплати авансу, а на залишкові 70% загальної суми ЗТК банк, який виконує акредитив, акцептує виписані експортером тратти на надану експортером розстрочку платежу (наприклад, на 2 роки з рівномірними піврічними внесками) та проценти за цю розстрочку.

5. Банк-емітент, який відкриває акредитив, узгоджує з покупцем умови майбутнього акредитива, включаючи вартість послуг банків, які беруть участь у розрахунках.

6. Банк-емітент відкриває акредитив та направляє його до банку-кореспондента у країні продавця з проханням авізувати та у ряді випадків підтвердити акредитив. Банк-емітент зазначає умови, які повинен виконати продавець для одержання платежу.

7. Виконуючий (авізуючий/підтверджуючий) банк по отриманні ним акредитива від банку-емітента перевіряє за зовнішніми ознаками дійсність акредитива, авізує його (підтверджує свою участь у розрахунковій операції), роблячи на ньому відповідну позначку. Якщо виконуючий банк-кореспондент з якихось причин не може авізувати акредитив, він повинен негайно повідомити про це банк-емітент.

8. Виконуючий банк-кореспондент направляє акредитив продавцю (бенефіціару). У ньому зазначається сума платежу, термін дії акредитива, документи, які повинні бути подані продавцем, та інші умови.

9. Продавець (бенефіціар) ретельно перевіряє зміст акредитива на відповідність умовам підписаного ЗТК.

10. Продавець (бенефіціар), переконавшись у відповідності акредитива умовам ЗТК, поставляє товар.

11. Продавець (бенефіціар) направляє до виконуючого банку комплект товаророзпорядчих документів, які підтверджують виконання контрактних зобов'язань з поставки товару, разом із рахунком-фактурою на 20% суми ЗТК, яка залишилась після виплати авансу, та комплектом тратт на залишкові 70% суми ЗТК (див. приклад у пп.2,4) і тратт на проценти за відтермінування платежу. Оскільки продавець надав (у даному прикладі) відтермінування платежу на 2 роки піврічними траттами, він передає до виконуючого банку 4 тратти, кожна на 1/4 суми наданого відтермінування платежу, тобто з урахуванням виплаченого авансу та виплати з акредитива, та 4 тратти – на виплату покупцем одночасно з основними траттами процентів за надане відтермінування платежу за обумовленою у ЗТК ставкою. Розподіл тратт на основні та виплату процентів прийнятий у міжнародній практиці, оскільки це полегшує перевірку здійсненого розрахунку та форфейтингові операції.

12. Виконуючий банк перевіряє зовнішню відповідність товаророзпорядчих документів, отриманих від продавця, умовам акредитива.

13. Виконуючий банк здійснює платіж, акцептує тратти.

14. Виконуючий банк інформує продавця (бенефіціара) про зарахування на його рахунок 20% суми ЗТК, яка залишилась після виплати авансу, за здійснену поставку товару. Виконуючий банк бере на контроль тратти та у міру настання строків платежу зараховує їх суми на рахунок продавця, інформуючи його про надходження коштів.

Якщо виконуючий банк не є банком продавця, то в залежності від умов, які містяться у траттах, банк продавця подає їх до оплати виконуючим банком або банком-емітентом.

15. Виконуючий банк направляє документи та вимогу про відшкодування платежу на адресу банку-емітента.

16. Банк-емітент перевіряє документи на їх відповідність умовам акредитива.

17. Банк-емітент відшкодовує виконуючому банку суму валютного платежу.

18. Банк-емітент вручає документи покупцю.

19. Банк-емітент стягує з покупця відшкодування платежу.

20. Покупець отримує товар проти подання товаророзпорядчих документів. На цьому розрахунок закінчується.

Якщо умовами ЗТК передбачена поставка товару декількома партіями, то зазначені у послідовності дії 4–20 при кожній поставці товару повторюються із зсувом у часі на кожний період між поставками. Таким чином, якщо у розглянутому прикладі продавець передав документи, включаючи 4 комплекти по 2 тратти, тобто 8 тратт, то при поставці, наприклад, трьома партіями покупець здійснить три платежі готівкою проти поставки кожної партії товару та акцептує вже 6 комплектів по 2 тратти з відповідними зсувами платежів на періоди між поставками товару. Слід враховувати, що нарахування річних відсотків по кожній тратті на вартість кредиту повинно починатись з дня поставки кожної партії товару.

У ЗТК може використовуватись таке найбільш загальне формулювання здійснення розрахунків з відтермінуванням платежу документарним акредитивом з акцептом векселів та тратт:

*“Сторони домовились, що платежі за цим контрактом здійснюються на умовах комерційного кредиту на строк два роки з виплатою 6% річних.*

*Платіж здійснюється у такому порядку:*

*а) 20% суми контракту Покупець виплачує банківським переказом на рахунок продавця протягом 30 днів з дати отримання від Продавця рахунка-проформи, який має бути направлений Покупцю не пізніше 30 днів з дати підписання контракту;*

*б) 30% суми контракту Покупець оплачує з безвідкличного підтвердженого першокласним банком акредитива проти надання товарних документів. Акредитив відкривається через 10 днів з дати повідомлення Продавця про готовність до відвантаження. Строк дії акредитива 45 днів.*

*При здійсненні платежу акредитивом документами, які мають бути подані у банки, є:*

*- рахунок Продавця у 4-х прим.;*

*- повний комплект чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я Покупця;*

*- пакувальні листи у 3-х прим.;*

*- гарантійний лист Продавця про якість та комплектність поставленого обладнання у 2-х прим.;*

*- дозвіл інспектора Покупця на відвантаження обладнання, якщо він був присутнім при випробуваннях, у 2-х прим.;*

*- протокол випробувань у 2-х прим.;*

*- копія чинної експортної ліцензії, якщо вона необхідна.*

*в) після поставки товару на залишкову суму Продавець нараховує відсотки та виставляє на Покупця чотири тратти, які включають сумму основного боргу та відсотків. Строк платежу за першою траттою – 6 місяців з дати поставки, строк платежу за рештою тратт – через 6 місяців після попереднього платежу за траттою. Строком початку кредиту вважається дата поставки. Тратти передаються на інкасо та акцептуються Покупцем протягом 30 днів з дати поставки”.*

На рис.5.3 наведена спрощена схема акредитивної форми розрахунку.

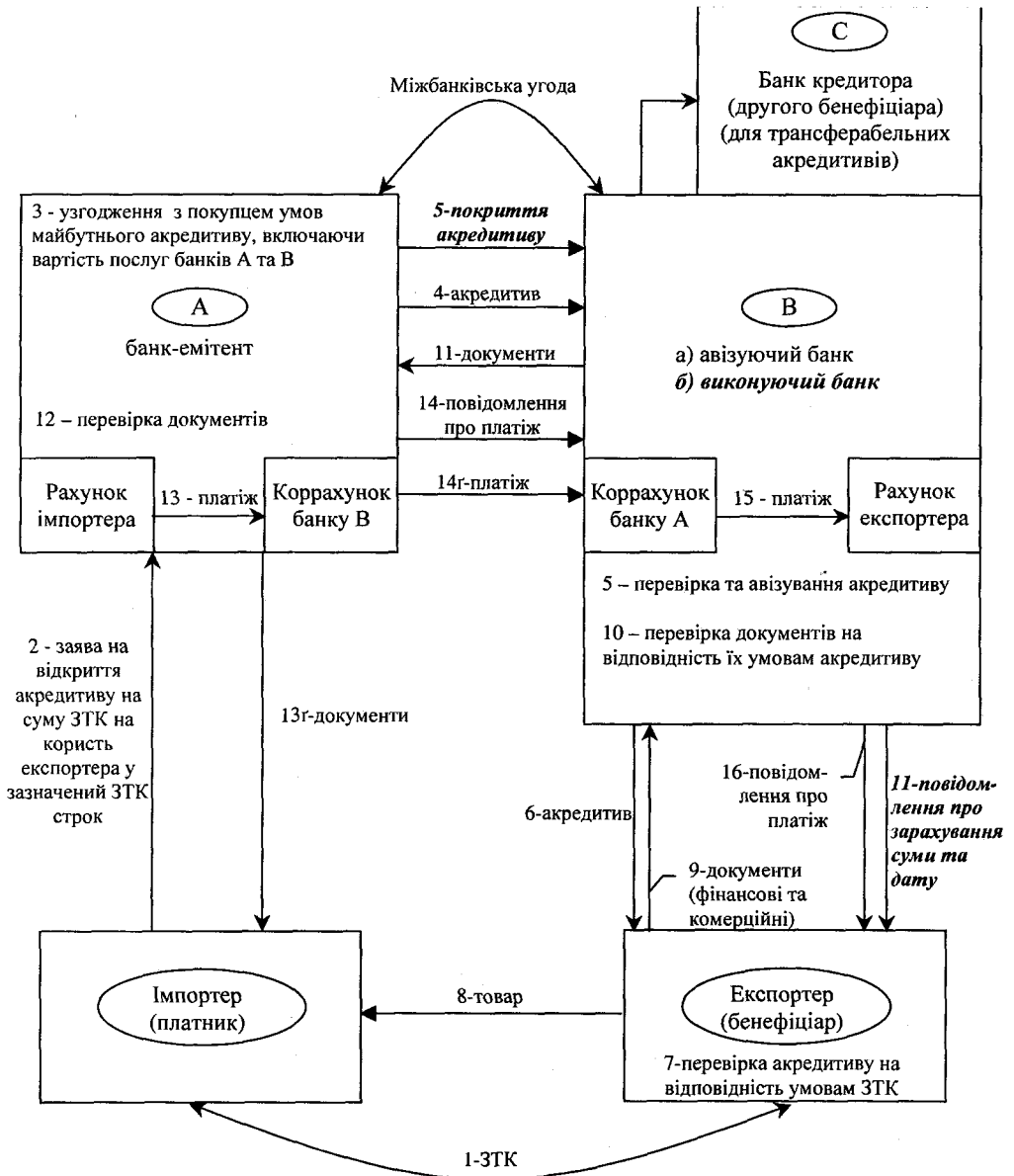


Рис. 5.3. Схема акредитивної форми розрахунку.

Послідовність здійснення розрахунків описана вище.

При здійсненні міжнародних розрахунків з використанням акредитивної форми сторони, які залучені у цей механізм, особливо бенефіціар, повинні звертати увагу на вид використовуюваного акредитива.

**В залежності від характеру відповідальності банку, від обсягу забезпечення та моменту прийняття ним на себе ризику** у міжнародній банківській практиці розрізняють такі **основні види документарних акредитивів**:

1. Відкличний.
2. Безвідкличний, який, у свою чергу, має 2 підвиди:
  - а) підтверджений;
  - б) непідтверджений.
3. Покритий.
4. Непокритий.

**Відкличний акредитив (revocable L/C)** передбачає, що банк-емітент, відкривши його, у будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара (продавця) може змінити інструкцію або взагалі дотерміново анулювати (відкликати) акредитив. Це може бути зроблено як за вказівкою наказодавача (покупця), так і самостійно банком, коли погіршується фінансове становище покупця, і банк не впевнений, що він буде у змозі оплатити товар. Продавець у цьому випадку може здійснити поставку товару, оплата якої вже нічим не гарантована, оскільки акредитив був уже анульований до того, як він подав документи до банку-платника, або умови акредитива були змінені таким чином, що він не може їх виконати після здійснення відвантаження. Навіть якщо експортер уже подав документи до свого банку, але інструкція про зміни акредитива надійшла до їх фактичної оплати, бенефіціар може не отримати платіж від банку-емітента. Лише тоді, коли банк-емітент або його банк-кореспондент здійснив платіж по документах, відклик акредитива не тягне правових наслідків відносно платежу по акредитиву.

Відкличний акредитив не обумовлює жодного реального правового платіжного зобов'язання з боку банку, не забезпечує інтересів продавця, тому на практиці він зустрічається дуже рідко. Такий акредитив ніколи не підтверджується банком-кореспондентом і використовується лише у ділових відносинах між партнерами, які співпрацюють тривалий час і довіряють один одному.

**Безвідкличний акредитив (irrevocable L/C)** – це тверде зобов'язання банку-емітента перед експортером (бенефіціаром). Він не може бути змінений або анульований до закінчення зазначеного у ньому строку дії ні банком-емітентом, ні покупцем без згоди на те бенефіціара чи уповноваженого банку. Він дає бенефіціару гарантію одержання платежу за поставлені товари за умови виконання умов акредитиву. У разі невиконання наказодавачем у строк своїх зобов'язань, не здатним з якоїсь причини здійснити платіж, банк-емітент не звільняється від даних іноземному продавцю платіжних зобов'язань.

Про відкриття безвідкличного акредитива бенефіціару повідомляється через банк-кореспондент, якому банк-емітент може доручити авізувати акредитив бенефіціару або також підтвердити його.

Безвідкличні акредитиви дорожчі за відкличні, оскільки поєднують у собі зобов'язання банку-емітента організувати платіж та гарантію здійснити платіж при будь-якому фінансовому стані покупця, що на час дії таких акредитивів іммобілізує відповідні банківські активи.

Незважаючи на те, що згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (Париж, 1993 р.) зазначено, що "якщо у тексті акредитива не зазначена форма акредитива, такий акредитив завжди вважається безвідкличним", необхідно у назві такого акредитива та інструкції чітко вказати, що акредитив є безвідкличним.

**Безвідкличний підтверджений акредитив (irrevocable confirmed L/C)**, означає, що до відповідальності банку-емітента додається відповідальність іншого банку, який додатково підтверджує безвідкличний акредитив і бере на себе зобов'язання здійснити платіж у разі неплатоспроможності банку-емітента або при виникненні непередбачуваних обставин політичного та економічного характеру.

Зазвичай вимогу відкрити безвідкличний підтверджений акредитив продавці включають в умови ЗТК з контрагентами із країн з нестабільними економічними системами.

Згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів "якщо банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив, то тим самим він зобов'язується здійснити платіж по документах, які відповідають умовам акредитива та які надані у строк". Отже, у цьому випадку ступінь забезпечення платежу для бенефіціара суттєво зростає.

Підтвердження акредитива повинно здійснюватися через першокласний банк (країни експортера або третіх країн зі стабільним режимом), більший, ніж банк-емітент, тому що найменш надійні відносно платоспроможні дрібні та середні банки. Слід мати на увазі, що банк-кореспондент (банк експортера) може мати різного роду причини, щоб відхилити доручення на підтвердження акредитива. Тому перед укладенням ЗТК експортерам необхідно з'ясувати зі своїм банком, чи готовий він підтвердити акредитив з тієї чи іншої країни, від того чи іншого банку-емітента та на яких умовах.

Безвідкличний акредитив, який підтверджений першокласним вітчизняним банком експортера, надає експортеру максимально можливі гарантії. Певний валютний ризик може бути покритий валютними строковими контрактами, якщо можна спрогнозувати строк настання платежу. Крім того, іноді підтверджений акредитив може використовуватись як інструмент кредитування експортера. Ця можливість виникає при підтверджених акредитивах з відтермінуванням платежу, коли банк здійснює дострокове погашення-вимогу постачальнику за вирахуванням облікового відсотка, що є важливою перевагою цього виду акредитива для експортера.

Безвідкличний підтверджений акредитив дорожчий за просто безвідкличний акредитив.

У ЗТК може використовуватись таке формулювання розрахунків у формі безвідкличного підтвердженого акредитива:

*"Платіж за товар, проданий за цим контрактом, повинен бути здійснений з безвідкличного підтвердженого акредитива, який має бути відкритий Покупцем у Банку \_\_\_\_\_ на користь Продавця на вартість кожної партії товару, яка підлягає відвантаженню, плюс 10%; строк дії акредитива – 45 днів.*

*Акредитив повинен бути відкритий не пізніше ніж за 15 днів до узгодженого строку відвантаження кожної партії товару. Витрати з відкриття, зміни та використання акредитива оплачує Покупець.*

*У разі невідкриття акредитива у строк Покупець оплачує Продавцю за кожний день прострочки, але не більше ніж протягом 20 днів, пені у розмірі 0,1% від суми невідкритого у строк акредитива, і Продавець у такому разі має право затримати поставку товару до відкриття акредитива. Якщо затримка у відкритті акредитива буде тривати понад 20 днів, то Продавець має право відмовитись від поставки товару, який підлягає оплаті з цього акредитива. При цьому збитки Покупця у зв'язку з вищезазначеною затримкою у поставці товару та відмовою Продавця поставити його не можуть бути перекладені на Продавця.*

*Платіж з акредитива здійснюється по поданню Продавцем Банку \_\_\_\_\_ таких документів: 1) комерційного рахунка, 2) телеграми капітана на адресу Продавця із*



зазначенням найменування танкера, дати та номера коносаменту, найменування та кількості відвантаженого товару.

**Відвантажувальні документи** – 3 оригінали та 1 копія коносаменту, сертифікат про якість та сертифікат про кількість товару – передаються Продавцем Покупцю на адресу за вказівкою останнього та у можливо терміновому порядку”.

**Безвідкличний непідтверджений акредитив (irrevocable unconfirmed L/C)** не містить розглянуте вище зобов'язання банку-кореспонданта (банку продавця або іншого банку) платити по акредитиву. Банк-кореспондент у даному випадку лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. За виконання платежу відповідає тільки банк-емітент – банк покупця.

Оскільки бенефіціар може покластись виключно на банк-емітент за кордоном, цей вид акредитива є доцільним лише у разі наявності незначного політичного ризику та ризику переказу коштів у країні банку-емітента. Якщо банк-кореспондент має гарні стосунки з банком-емітентом, і в країні імпортера стабільна економічна та політична ситуація, то банк-кореспондент сам може здійснити платіж проти документів з метою прискорення операції в інтересах свого клієнта.

**Продавець товару для повної гарантії платежу має намагатись одержати від покупця безвідкличний підтверджений акредитив.**

**За способом забезпечення валютними коштами** акредитиви поділяються на покриті та непокриті.

**Покритий акредитив (covered L/C)** передбачає, що при його відкритті банк-емітент одночасно переказує виконуючому (тобто тому, який оплачує) банку відповідні валютні кошти у формі акредитива, які є забезпеченням та джерелом платежу по даному акредитиву. Отже, покритий акредитив, як і безвідкличний, містить тверде зобов'язання банку виплатити суму платежу.

Експортер наполягає на виставленні покритого безвідкличного акредитива, коли він виявляє недовіру до імпортера або його банку. При відкритті покритого безвідкличного акредитива банк-емітент дебетує поточний рахунок свого клієнта-імпортера на суму акредитива та блокує її на особливому рахунку з моменту відкриття акредитива до закінчення строку його дії. Після закінчення строку дії акредитива його невикористана частина або вся невикористана сума поновлюється на поточному рахунку імпортера.

Цей вид акредитива не вигідний для імпортерів, оскільки вилучає з обігу кошти на весь строк дії акредитива, який може бути тривалим, і дуже вигідний банку-емітенту, оскільки ці кошти надходять у його розпорядження на заздалегідь обумовлений строк.

Покритий акредитив фактично є для імпортера найбільш безпечним способом передоплати товарів, що постачаються, а для експортера – засіб максимально швидкого отримання грошей.

В Україні комерційні банки, які емітують акредитиви за дорученням імпортерів, у багатьох випадках самі наполягають на наданні наказодавцем покриття, оскільки не можуть повністю поклатись на фінансову стабільність та правдивість нових учасників ринкових відносин. Через ті самі причини західні експортери так само наполягають на виставленні на їх користь покритого безвідкличного акредитива.

**Непокритий акредитив (uncovered L/C)**, не передбачає попереднього переказу валюти акредитива.

В Україні непокриті акредитиви відкриваються комерційними банками в основному за дорученням пріоритетних клієнтів або ж на незначні суми. Але зі зростом конкуренції у банківському середовищі українські банки будуть відходити від практики

емітування покритих акредитивів і в інтересах клієнтів будуть йти на певний ризик, який зв'язаний з відкриттям непокритих акредитивів.

Усі численні **переваги акредитивної форми розрахунків** можна узагальнити таким чином (Слепов В.А., Гордиенко В.Н. Международные торговые расчеты: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова.- М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 168 с.):

- це самостійна від торгового контракту угода, яка містить як чітке зобов'язання платежу на користь експортера, так і можливість одержання кредиту імпортером;
- він дозволяє використовувати кредитоспроможність та репутацію банку-емітента на користь обох контрагентів;
- усуває ризик неплатежу з боку покупця, оскільки оплата документів гарантується банком-емітентом;
- підтверджений акредитив додає експортеру гарантію платежу з боку ще одного банка;
- забезпечує ефективну допомогу та консультації банку з питань відкриття акредитиву, визначення та оформлення документів, які мають бути надані згідно з його умовами;
- передбачає об'єктивну та ретельну перевірку банками документів, на підставі яких здійснюється платіж;
- експортер не отримує платіж, якщо не надасть певні відвантажувальні документи згідно з умовами акредитива;
- дає можливість імпортеру одержати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків;
- імпортер може наполягати на відвантаженні товару у певні часові рамки шляхом внесення відповідної умови в акредитив;
- підпорядкування Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів, а також нормам звичайного права у більшості країн дозволяє використовувати акредитив при розрахунках фактично з усіма країнами світу;
- акредитив може бути використаний як база для зовнішньоторгового кредитування експортера;
- він дозволяє нейтралізувати окремі валютні та політичні ризики;
- авізування акредитива через банк захищає бенефіціара від підробок та фальшивих акредитивів, оскільки без завірення авізуючим банком автентичності акредитива він залишається лише "зобов'язанням на папері".

До **недоліків акредитива (переважно з точки зору імпортера)** можна віднести такі:

- банки мають справу лише з документами, а не з товарами, і платіж здійснюється на підставі надання експортером документів згідно з умовами акредитива незалежно від характеристик та кондиції самих товарів;
- відкриваючи акредитив, банк-емітент бере на себе зобов'язання від імені покупця, що може обмежити отримання покупцем інших позик у цьому банку;
- акредитивна форма розрахунків є найдорожчою і тягне за собою цілу низку витрат у вигляді комісій, зборів і, можливо, виплати відсотків у період його дії, які частіше збираються з наказодавача; відкриття акредитивів на незначні суми, як правило, недоцільно;
- акредитив зобов'язує банк здійснити платіж, як тільки відповідні документи йому будуть надані, тоді як експортер є вільним у виборі, надати документи чи ні і, таким чином, вільний від будь-яких зобов'язань до моменту, поки сам не вирішить скористатись виставленим акредитивом;
- він відволікає кошти наказодавача на весь строк дії акредитива.

Частка акредитивів у міжнародній торгівлі значно менша, ніж частка інкасо та відкритого рахунка. Проте *є ряд випадків, коли використання акредитивів є доцільним та необхідним:*

- нове торгове партнерство;
- сумніви у кредитоспроможності покупця;
- нестабільність економічного та політичного становища у країні покупця;
- наявність валютних або інших нормативних актів контролю та обмежень у країні продавця;
- прохання покупця про комерційний кредит;
- великомасштабні програми;
- спеціальні товари, виготовлені на спецзамовлення, подальша реалізація яких іншому покупцю може бути об'єктивно утруднена.

Крім розглянутих вище найпоширеніших видів акредитивів, при торгівлі готовою продукцією можуть використовуватися й *інші їх види:*

- переказний, або трансферабельний, акредитив;
- револьверний акредитив;
- акредитив з “червоним застереженням”;
- компенсаційний акредитив;
- резервний акредитив;
- транзитний акредитив;
- чистий рамбурсний акредитив;
- акредитивні листи.

**Переказний (трансферабельний) акредитив (transferable credit)** дає право першому бенефіціару наказати банку, який виконує негайний платіж, платіж з відтермінуванням платежу, акцепт тратт або неогоціацію, або, у разі вільної неогоціації, банку, який уповноважений бути переказуючим банком, здійснити платіж на всю суму чи на її частину другому бенефіціару / другим бенефіціарам.

Відкриття переказного акредитива доцільне у таких випадках:

- коли продавець, який не є постачальником усієї партії товару, взяв зобов'язання швидко розплатитися із своїми кредиторами та субпідрядниками валютою. Переадресування платежів дасть змогу уникнути перерозрахунків із ними. Крім того, даний вид акредитива дешевший за відкриття окремих акредитивів своїм субпідрядникам;
- коли перший бенефіціар не поставляє товар сам, а є посередником та бажає передати частину або всі свої права та обов'язки дійсному постачальнику (другому бенефіціару) у своїй країні чи за кордоном. При цьому торговому посереднику його покупець виставляє безвідкличний акредитив, який має бути чітко позначений як трансферабельний.

Після отримання від банку повідомлення про відкриття акредитива торговий посередник може доручити банку перевести акредитив на свого постачальника, або другого бенефіціара. При цьому переказ має відповідати умовам первісного акредитива, за такими **винятками:**

1) назва та адреса наказодавача акредитива можуть бути замінені на назву та адресу першого бенефіціара, таким чином частина акредитива, яка переказується, буде відкрита наказу першого бенефіціара (посередника). Це дозволяє приховати особу первісного покупця від другого бенефіціара;

2) сума акредитива (та ціна за одиницю товару) може бути зменшена, що дозволить першому бенефіціару отримати свій прибуток;

3) строк дії акредитива та період для відвантаження можуть бути скорочені, що дозволяє першому бенефіціару мати час для подання документів по акредитиву після того, як їх надав другий бенефіціар;

4) перший бенефіціар може замінити рахунки-фактури, а також тратти другого бенефіціара на свої власні. Але при обміні цих документів банк має розраховувати на оперативну співпрацю торгового посередника: якщо він не надасть їх на першу вимогу, на адресу банку-емітента можуть бути відіслані рахунки-фактури другого бенефіціара. Для запобігання таким ситуаціям банк вимагає від торгового посередника надання рахунків-фактур одночасно з дорученням на переказ акредитива.

У тексті акредитива повинно бути зазначено, що він є переказним (або трансферабельним), тому що у протилежному випадку бенефіціар не має права переадресування платежу.

Трансферабельний акредитив може бути переказаний лише один раз, тобто другий бенефіціар не може переказати його третьому бенефіціару. Але "зворотний переказ" другим бенефіціаром першому бенефіціару не є другим переказом акредитива.

***Переваги трансферабельного акредитива для посередників:***

- він дозволяє посереднику не використовувати власні грошові кошти та кредитні можливості у банку;
- він може бути використаний таким чином, що покупець не буде знати про особу первісного постачальника. Для цього основний акредитив не повинен наказувати жодних документів, які могли б містити ім'я первісного постачальника.

***Револьверний (відновлювальний) акредитив (revolving credit)***- це акредитив, який автоматично відновлюється на попередніх умовах у міру здійснення розрахунків за чергові партії товару. За таким акредитивом визначаються загальний термін його дії та загальна сума, у межах якої здійснюються платежі.

Револьверний акредитив використовується тоді, коли ЗТК передбачає декілька регулярних приблизно рівних за вартістю поставок товарів, які розтягнуті у часі. Контрагенти у цьому разі домовляються про відкриття револьверного акредитива на весь період поставок на суму, яка приблизно дорівнює вартості однієї поставки за умови, що після оплати кожної поставки на акредитиві відновлюється встановлена первісна сума.

Після відправки чергової партії товару продавець подає документи до банку та одержує платіж. Банк, який відкрив акредитив, відновлює його до первісної суми, як тільки покупець відшкодує банку здійснені за акредитивом платежі.

Використання револьверного акредитива дозволяє знизити вартість послуг банків, яка залежить від виду акредитива, суми, на яку він відкритий, та строку його дії. Наприклад, ЗТК передбачає поставку товару протягом року чотирма партіями на загальну суму 1 000 000 USD. У цьому разі револьверний акредитив може бути відкритий на весь період поставок на суму 250 000 USD, але за умови, що сума чотирьох платежів не має перевищувати 1 000 000 USD. Вартість акредитива у даному випадку буде розраховуватись, виходячи не із 1 000 000 USD протягом року, а з суми 250 000 USD за той же період часу, тобто буде у чотири рази дешевша.

***Револьверні акредитиви можуть бути відновлюваними відносно двох параметрів – суми та строку***, наприклад:

1) акредитив може бути відкритий на суму 100 000 USD для однократного списання, після якого сума акредитива автоматично відновлюється. Кількість списань на суму у межах 100 000 USD не обмежується (за винятком застереження суми щоденного

списання). Списання за такими акредитивами можуть тривати до закінчення строку дії акредитива. Такого роду револьверні акредитиви рідко підтверджуються, оскільки важко визначити сумарні зобов'язання протягом строку дії акредитива;

2) акредитив може бути відкритий для використання на суму до 100 000 USD на тиждень або місяць. Цю суму дозволяється списувати щотижня або щомісяця незалежно від того, чи була використана яка-небудь сума у попередній тиждень чи місяць. При цьому використання можуть здійснюватись за допомогою одного з двох **різновидів револьверного акредитива:**

**кумулятивного акредитива**, який означає, що невикористані або неповністю використані суми з одного періоду можуть бути додані до сум наступного періоду, що на практиці зустрічається не часто;

**некумулятивного акредитива**, при якому строк використання своєчасно не затребуваних сум закінчується.

Такого роду акредитиви підтверджуються з більшою імовірністю, оскільки можна визначити загальну суму зобов'язань.

Якщо відновлення суми акредитива відбувається не автоматично, а залежить від отримання певних інструкцій після кожного списання, такий акредитив не є револьверним акредитивом у чистому вигляді. Він може бути акредитивом на фіксовану суму, яка збільшується шляхом внесення змін.

Револьверні акредитиви не слід плутати з акредитивами, які виконуються шляхом поступових платежів. Наприклад, якщо акредитив обмежений за сумою та строком дії і при цьому дозволені певні списання сум (без наступного автоматичного відновлення) у міру часткових відвантажень товару, він не є револьверним акредитивом, а виконується шляхом поступових платежів.

У ЗТК може використовуватись таке формулювання розрахунків у формі револьверного акредитива:

*“Розрахунок за поставки товарів за цим Контрактом буде здійснюватись з безвідкличного (підтвердженого) револьверного акредитива, який відкривається банком-емітентом (офіційна назва банку) на користь експортера (офіційна назва експортера) проти подання ним до виконуючого банку (офіційна назва банку) таких документів:*

- основного товаросупроводжувального документа у 5 оригіналах;
- чистого транспортного документа у 3 екземплярах;
- сертифіката транспортного страхування у 3 екземплярах;
- сертифіката походження у 3 екземплярах.

*Зазначений акредитив має передбачати можливість оплати 3-х партій товару, кожного разу на суму 330 тис. USD ± 10% (триста тридцять тисяч доларів США ± 10%) на загальну суму, яка не перевищує 1 000 000 USD (один мільйон доларів США).*

*Покупець зобов'язаний відкрити акредитив протягом 10 днів з дати повідомлення його Продавцем про початок виготовлення товару (або: через \_\_\_ днів після підписання Контракту; за \_\_\_ днів до контрактного строку відвантаження певної партії товару).*

*Акредитив має бути відкритий строком на 10 місяців.*

*Витрати за відкриття акредитива несе Покупець, за продовження – Продавець”.*

**Акредитив з “червоним застереженням” (red clause credit)** – це акредитив зі спеціальною умовою (вона раніше вносились червоним чорнилом), яка дозволяє авізуючому або підтверджуючому банку надати аванси бенефіціару (експортеру) до надання обумовлених в акредитиві документів. Ця умова може бути внесена в акредитив на вимогу заявника на акредитив (покупця/імпортера).

Такий документ є не авансовим платежем, а розпорядженням, згідно з яким постачальник отримує аванс від авізуючого/підтверджуючого банку до відвантаження товарів. Отже, цей акредитив використовується як метод фінансування перед відвантаження для покупки товарів, які потім будуть відвантажені. Прикладами таких угод є: закупки вовни, бавовни, м'яса, деревини тощо у фермерів, можливо, на аукціоні, та відвантаження цих товарів. Іноземний покупець користується послугами експортера як посередника, і експортеру необхідні гроші заздалегідь, щоб оплатити своїм постачальникам.

**Авізуючий/підтверджуючий банк може надати бенефіціару кредит на двох основних типах "червоної" умови:**

**1) незабезпечений, або чистий, умові,** коли авансування здійснюється проти простої заяви бенефіціара, що аванс необхідний в оплату за передвідвантаження товару, без будь-якого зобов'язання з його боку;

**2) забезпечений, або "зелений", умові,** коли авансування здійснюється проти зобов'язання бенефіціара закупити товар та надати у банк відповідні документи (складські квитанції та розписки, акт прийняття-здавання, розписку в отриманні авансового платежу) разом зі страховим полісом, який покриває ризик пожежі, а також зобов'язанням бенефіціара надати у строк коносамент або інші відвантажувальні документи.

Виплата авансу здійснюється із коштів банку-кореспондента, але під відповідальність банку-емітента. Якщо продавець не надасть у строк відвантажувальні документи або не погасить аванс, банк-кореспондент має право дебетувати банк-емітент на суму авансу (разом з нарахованими відсотками), тобто набуває сили право регресу. Банк-емітент утримує цю суму з наказодавця акредитива.

**Компенсаційний акредитив (back to back L/C)** – це домовленість між банком та бенефіціаром по акредитиву (який є не постачальником товару, а посередником) про відкриття другого акредитива на користь фактичного постачальника (експортера) за умови, що перший акредитив (не переказний) використовується як гарантія випуску другого акредитива для покриття тієї ж угоди купівлі-продажу. Таким чином, **компенсаційні акредитиви є насправді двома акредитивами.**

Компенсаційні акредитиви, на відміну від переказних, спеціально не розглядаються в Уніфікованих правилах для документарних акредитивів. У деяких випадках компенсаційний акредитив є альтернативою переказному акредитиву. Наприклад, у таких ситуаціях: 1) якщо покупець товару через посередника погоджується на акредитив, але не на переказний; 2) якщо первісний постачальник товару наполягає на акредитиві, який має бути виставлений на його користь першокласним банком його країни, і тому посередник (другий постачальник з тієї ж країни) не може просити свого покупця в іншій країні виставити переказний акредитив, оскільки він буде виставлений банком у країні покупця, а не першокласним банком країни первісного постачальника.

**Компенсаційний акредитив має багато спільного з переказним, проте у випадку компенсаційного акредитива дві угоди цілком незалежні одна від одної.** Банк-емітент компенсаційного акредитива не обов'язково є банком, який авізує або підтверджує перший акредитив. За жодних обставин документи по першому акредитиву не можуть бути використані для отримання платежу по другому.

При відкритті компенсаційного акредитива банк вимагає, щоб його умови точно відповідали умовам першого акредитива. Винятком є сума, яка має бути зменшена, а різниця складе прибуток наказодавця компенсаційного акредитива.

Банк-емітент компенсаційного акредитива здійснить платіж проти подання документів незалежно від стану першого акредитива, тому бенефіціар першого

акредитива повинен оперативно замінити рахунки-фактури та тратти (якщо вони обумовлені), для того щоб вони разом з іншими документами були надані для отримання платежу по першому акредитиву. Якщо бенефіціар запізниться із заміною зазначених документів або через поштові затримки документи постачальника не надійдуть вчасно для заміни та пред'явлення по першому акредитиву, платіж по ньому не буде здійснений.

Існують два види компенсаційного акредитива:

1) співпадаючий, умови якого вимагають надання документів, що можуть бути без змін використані по першому акредитиву (за винятком рахунка та тратти);

2) неспівпадаючий, умови якого передбачають, що документи, які вимагаються по компенсаційному акредитиву, можуть лише частково використовуватись для надання по першому акредитиву.

Зазвичай банки не відкривають компенсаційний акредитив, якщо перший не був відкритий або підтверджений ними. Це пояснюється тим, що існування двох окремих акредитивів та участь в угоді декількох банків підвищує ризик виникнення суперечок.

**Резервний акредитив (stand-by L/C)** – умовна гарантія, надана банком-емітентом, який відповідає Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів. Резервні акредитиви використовуються у тих випадках, коли місцеве законодавство не дозволяє банкам видавати гарантії платежу.

Перевагою резервних акредитивів є те, що вони регулюються Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, порівняно з банківськими гарантіями, які підлягають дії національних законів.

Резервні акредитиви використовуються для гарантування платежів у разі настання чи ненастання цілком визначеної події. Отже, вони більш універсальні, ніж банківські гарантії (на які вони подібні), оскільки передбачають не лише переказ коштів, а й акцепт платіжних зобов'язань. Наприклад, у ЗТК можна передбачити, що, коли продавець поставить товар на 3 місяці раніше строку, зазначеного у ЗТК, то покупець виплатить продавцю додаткову преміальну суму з відкритого ним резервного акредитива. За саму поставку продавець отримує гроші зі звичайного акредитива, за достроковість – з резервного.

Резервний акредитив базується на концепції відмови наказодавця від виконання своїх зобов'язань за ЗТК. Бенефіціар резервного акредитива має право на отримання розрахунку лише у випадку небажання або нездатності покупця оплатити відвантажений товар чи надані послуги. Якщо наказодавець не виконає гарантоване платіжне зобов'язання, бенефіціар може спонукати банк-емітент зробити це, подавши у комплекті документів заяву про невиконання наказодавцем своїх зобов'язань. При використанні резервного акредитива, як і інших гарантій, при поставці у кредит до заяви у банк про невиконання покупцем платіжних зобов'язань додаються неоплачені тратти.

**Транзитний акредитив** передбачає, що банк-емітент вимагає від банку-посередника в одній країні підтвердити або авізувати акредитив на користь бенефіціара-резидента іншої країни. Авізуючий банк може направити транзитний акредитив безпосередньо бенефіціару або авізувати його через вибраного агента у країні бенефіціара.

Транзитні акредитиви відкриваються з таких причин:

- банк-емітент не має можливості зв'язатись напряму з банком у країні бенефіціара через політичні причини;

- банк-емітент може не мати з банком у країні бенефіціара кореспондентських відносин.

**Чистий рамбурсний акредитив** – це інструкції щодо задоволення платіжних вимог, отримуваних зазначеним банком, з якого слід вимагати рамбурс. Наприклад,

коли банк-емітент звертається до банку-посередника з проханням здійснити розрахунок по акредитиву, але не має розрахункового рахунка у цьому банку, то він інструктує, що рамбурс слід вимагати із зазначеного третього банку, який отримує окремі інструкції щодо задоволення платіжних вимог. Ці інструкції називаються чистими рамбурсними акредитивами, оскільки для отримання платежу за ними не треба пред'являти інші документи, крім платіжних вимог, які іноді супроводжуються заявою про відповідність документів умовам акредитива. Агенти по рамбурсу – це першокласні банки, в яких банк-емітент тримає свої кошти.

Якщо рамбурс не був отриманий від рамбурсуючого банку, банк-емітент не звільняється від зобов'язань із забезпечення рамбурсу; він також відповідає за втрату відсотків, яка виникає, якщо рамбурсуючий банк не надав рамбурс на першу вимогу.

**Акредитивні листи (Letter of Credit)** - безвідкличні акредитивні листи, які випускаються банками-емітентами і містять зобов'язання оплатити або гарантувати оплату товарів іншими банками проти надання продавцями (бенефіціарами) певного комплексу документів. Бенефіціари мають право звертатись до будь-яких банків своєї або іншої країни з проханням виплатити їм гроші, надавши зазначені у листі документи. Банку, який виплатив гроші бенефіціару за акредитивним листом, банк-емітент акредитивного листа гарантує негайне відшкодування коштів та виплату комісії за послуги. Продавці повинні приймати акредитивні листи, які випущені лише солідними банками-емітентами. Такі акредитивні листи діють у ряді країн колишньої Британської співдружності націй.

#### ***Витрати по акредитивних операціях***

Відкриття акредитива є дорогою операцією. При цьому розмір витрат залежить від суми акредитива, його складності та часу дії. Додаткову плату за страхування платежів збирає банк, який підтверджує акредитив.

Наприклад, витрати при імпортних акредитивах, які відкриваються західно-європейськими банками, такі:

- збір за відкриття – 2%;
- збір за безвідкличність – максимально 1% на місяць;
- попереднє авізування акредитивів -30 EUR;
- збір за зміни – 30 EUR;
- збір за діловодство – 3%
- акцептний збір при акцептних акредитивах – 1,5% на місяць;
- збір за відтермінування платежу – 1,5% на місяць.

**Розподіл витрат за відкриття акредитива** між сторонами угоди встановлюється під час переговорів та залежить від їх позицій. Покупець, базуючись на тому, що кон'юнктура ринку складається на його користь, може намагатися покласти ці витрати на продавця. Продавець же, враховуючи надійність акредитивної форми оплати, у разі непоступливості покупця, може прийняти їх на себе. На практиці частіше комісію за відкриття акредитива сторони ділять порівну.

З метою економії коштів необхідно ретельно визначити **час відкриття акредитива та термін його дії**.

Акредитив найчастіше відкривається за певний час від початку відвантаження товару. Нормальна практика свідчить, що цей період становить півроку, 90 днів, 2 місяці, 30 днів. Термін, на який відкривається акредитив, має бути достатнім, щоб продавець мав можливість, відвантаживши товар, підготувати документи та надати їх до банку. Відповідно, термін дії акредитива також приймається значним (від місяця до року).



У контракті може бути передбачено, що акредитив буде відкритий протягом декількох днів після отримання телеграфного повідомлення продавця про готовність товару до відвантаження.

Якщо товар є в наявності при підписанні контракту, то за згодою сторін акредитив може бути виставлений одночасно з укладенням контракту або через незначний термін (10–15 днів) після його підписання.

В окремих випадках акредитив може бути відкритий до початку виготовлення товару, перш за все тоді, коли товар, на вимогу покупця, має індивідуальні характеристики і при відмові покупця його важко буде реалізувати. Отже, продавець отримує додаткову гарантію платежу за товар, що знаходиться у стадії виготовлення.

На практиці нерідкі випадки, коли акредитив не використовується протягом терміну його дії і виникає необхідність його продовження. Це відбувається або через неправильне визначення терміну, або, головним чином, через запізнення продавця з відвантаженням товару. Тому можливість продовження акредитива на певний термін може бути передбачена у контракті або це може бути зроблено під час виконання угоди покупцем. У цьому випадку слід обумовлювати, що **витрати з продовження акредитива несе продавець**.

Одночасно у контракті повинні бути передбачені різного роду **санкції за несвоєчасне відкриття акредитива покупцем**.

При використанні акредитивної форми розрахунків необхідно враховувати особливості законодавства або звичаї окремих країн щодо її застосування. Наприклад, за валютним законодавством деяких країн (Греція, Туреччина та ін.) обов'язковим є застосування покритих акредитивів, а японські банки практикують акредитиви з дебетуванням рахунка банку-кореспондента, які забезпечують високу швидкість надходження платежу.

### 5.2.2.4. Інкасова форма розрахунків

**Розрахунки інкасо** – передбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця (інкасуєчим банком), платіж або акцепт векселів проти перерахованих у дорученні документів з умовою, що передача документів покупцю буде здійснена інкасуєчим (представляючим) банком лише після згаданих платежу або акцепту. Такі розрахунки регулюються міжнародним документом **“Уніфіковані правила по інкасо” (редакція 1995 р.)**.

**Інкасо** – виручка, отримання грошей від боржника шляхом пред'явлення йому платіжних документів через банк.

**Інкасове доручення** – це письмові інструкції клієнта банку одержати для нього платіж проти видачі покупцю комплекту документів. Інкасове доручення містить:

- номер ЗТК;
- найменування товару;
- повну адресу платника або його довіреного, якому повинні бути надані на акцепт документи;
- зазначення, що платіж повинен бути здійснений без затримки (або в інший строк);
- зазначення, що товаророзпорядчі документи повинні бути видані покупцю лише проти платежу;

- якщо ЗТК передбачає поставку товару декількома партіями, то дозвіл на здійснення часткових платежів;
- зазначення про розділ оплати комісії банкам, які беруть участь в операції;
- інструкції банкам відносно здійснення протесту у випадку відмови покупця від оплати.

У міжнародній банківській практиці **інкасові послуги** являють собою **“отримання, передачу та надання для платежу тратти, векселя, чека або іншого інструмента інкасуєчим банком покупцю з наступним направленням отриманих коштів на рахунок постачальника”** (BPP Bank Training & Concultancy.- London, 1995.- Chapter “Collections”.- Р. 1.).

Залежно від того, який тип документів пред'являється банкам, розрізняють **два типи інкасо**:

- **документарне інкасо** – коли інкасуєчі операції здійснюються з фінансовими документами у супроводі комерційних або тільки з комерційними документами; це звичайна форма готівкового платежу. Важливою особливістю документарного інкасо є те, що комплект інкасованих комерційних документів може включати у себе коносамент, який є документом, що дає право власності на товар. Маючи у розпорядженні повний комплект підписаних оригіналів коносамента, банк зберігає контроль над товаром доти, доки імпортер:

- не оплатить товар;
- не акцептує тратту;
- не виставить простий вексель або боргову розписку;

- **чисте інкасо** – це інкасо фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами. У даному разі банки мають справу лише з векселями, борговими розписками або чеками для отримання платежу від імпортера, а робота банків з рахунками, коносаментами та іншими комерційними документами відсутня.

У міжнародній практиці зустрічається **інкасо без документів**, яке застосовується у тих випадках, коли товар потрібен покупцю негайно і відправляється повітряним або наземним транспортом, до того ж не виключено, що він надійде раніше, ніж документи, відправлені поштою. Тоді документи висилаються разом із товаром, але на адресу банку покупця. Цей банк одержує розпорядження та інструкції від банку продавця шляхом телекса, факсу або через комп'ютерну мережу.

#### **Послідовність розрахунків по інкасо така:**

1) імпортер (покупець) звертається за банківською гарантією платежу на повну суму ЗТК до свого банку (інкасуєчого банку);

2) банк імпортера (у разі своєї згоди) надає через банк експортера (банк-ремітент) банківську гарантію платежу експортеру (продавцю);

3) продавець перевіряє банківську гарантію платежу;

4) продавець відвантажує товар на адресу покупця або зазначеного ним вантажоотримувача (4а) та передає до банку експортера (банку-ремітента) інкасове доручення (доручення виплати на інкасо), а також обумовлений у контракті комплект документів (специфікацію, сертифікат якості, пакувальний лист, рахунок, страховий поліс, коносамент), та, якщо необхідно, комплект тратт (4б);

5) банк-ремітент, отримавши інкасове доручення, формально перевіряє наявність перерахованих у ньому документів та їх форму. При цьому він не повинен перевіряти правильність їх змісту і не несе за це відповідальності;

6) банк-ремітент пересилає інкасове доручення разом із комплектом документів до інкасуєчого банку;

7) інкасує банк формально перевіряє отримані документи та їх форму;  
8) інкасує банк переказує гроші через банк-ремітент продавцю (8а) та інформує платника (покупця, імпортера) про прибуття документів і передає їх йому для перевірки (8б);

9) платник протягом певного терміну (термін попереднього акцепту) досконально перевіряє відповідність змісту документів умовам ЗТК; тривалість терміну попереднього акцепту (його можна прийняти таким, що дорівнює 30 дням), а також розмір штрафу (пені) за кожний день затримки акцепту (у абсолютній сумі або у відсотках від вартості угоди) встановлюються у ЗТК;

10) платник, переконавшись, що поставка здійснена згідно з умовами ЗТК, акцептує документи, підтверджуючи свою згоду на вже здійснений платіж; він, таким чином, викупує документи;

11) інкасує банк ставить на документах позначку про оплату;

12) інкасує банк передає документи покупцю як товаророзпорядчі для отримання вантажу у перевізника;

13) інкасує банк направляє банку-ремітенту повідомлення про здійснений платіж;

14) банк-ремітент зараховує кошти на рахунок продавця;

15) банк-ремітент інформує продавця про те, що такого-то числа, за таким-то ЗТК на його рахунок надійшла така-то сума у виконання такого-то інкасового доручення. На цьому розрахунок інкасо завершений.

Якщо покупець при розгляді товаророзпорядчих документів знайде допущені продавцем порушення умов ЗТК, він має право **заявити протест і відмовитись від акцепту**. Інкасує банк повідомляє банк-ремітент про списання попередньо виплаченої суми з його коррахунка, поновлює її на рахунок покупця і згідно з інструкціями в інкасовому дорученні направляє через банк-ремітент або прямо продавцю **обґрунтування відмови від платежу**. Врегулюванням розбіжностей з причин неплатежу займаються між собою продавець та покупець.

**Причини відмови від платежу такі:**

- помилки продавця при складанні документів. Продавець має внести відповідні виправлення і знов направити у банк-ремітент інкасове доручення з комплектом виправлених документів. Усі комісійні несе сторона, яка допустила помилки;

- помилки у самому ЗТК або неправильні дії продавця чи покупця. Продавець має направити у банк-ремітент нове інкасове доручення з комплектом документів лише після розв'язку усіх комерційних питань;

- якщо покупець відмовляється від платежу з причини фінансових утруднень або з іншої неправомочної причини, продавець пред'являє до оплати гарантію банку.

Інкасо – це відносно нескладна і недорога для контрагентів банківська операція. Частіше витрати по її оплаті розподіляють між сторонами порівну або кожний з контрагентів несе їх на своїй території. **Якщо ж у контракті умови оплати послуг банку не зафіксовані, то вони покладаються на продавця.**

**Інкасо є формою розрахунків, яка більш вигідна покупцю.** Він оплачує товар і майже одночасно одержує його у своє розпорядження. Отже, йому заздалегідь не потрібна валюта і вона не вилучається з обігу. Більше того, покупець може домовитись з продавцем про відтермінування платежу на декілька тижнів.

Для продавця інкасо у принципі є порівняно надійною формою розрахунків. Річ у тім, що перехід права власності на товар до покупця здійснюється у момент одержання документів на нього, тому що без документів товар йому не видадуть ні порт, ні

залізнична станція тощо. А документи при інкасо можуть бути одержані при неодмінному здійсненні платежу.

Проте експортери повинні враховувати і такий варіант, що у деяких країнах, перш за все неєвропейських, не завжди є гарантія того, що банк покупця передасть йому документи тільки проти платежу.

Інкасо має й очевидні для продавця недоліки. Перш за все є ризик невикupu товарних документів після того, як товар уже відправлений імпортеру. Це може статися при зміні кон'юнктури ринку, якщо товар купувався для перепродажу й імпортеру стає вигідніше оплатити витрати, або ж під час транспортування вантажу з'ясується, що покупець виявився неплатоспроможним.

Тому експортеру рекомендується використовувати інкасо, тільки якщо він впевнений у надійному фінансовому становищі покупця; не зайвим є для продавця попередній підбір іншого можливого покупця.

Крім того, для продавця є незручним тривалий термін (від декількох тижнів до декількох місяців) одержання платежу після поставки товару. Міжнародна практика показує, що при розрахунках на умовах негайного платежу максимальний строк оплати по інкасо звичайно становить 80–90 днів, мінімальний – 15 днів, а в середньому – 30 днів, незважаючи на те, що **нормативним є строк 10 днів**. Враховуючи те, що при інкасовій формі розрахунків банки не тільки не відповідальні за пдатіж або акцепт тратти покупцем, а й не мають реального права впливати на своєчасність виконання покупцем своїх платіжних зобов'язань, у ЗТК доцільно включити додаткові умови:

- встановити граничну кількість днів на оплату після отримання документів іноземним банком і передбачити штрафні санкції до покупця за затримку платежів понад встановлені граничні терміни; у таких випадках в інкасовому дорученні інкасуючому/представляючому банку даються інструкції, в якому розмірі і з якого строку починати нарахування процентів та пені на користь експортера;
- передбачити оплату товару банком країни-експортера з наступним повідомленням банку-отримувача телеграфом, факсом, e-mail про прийняття ним на інкасо документів продавця та про відсилання їх банку покупця; при телеграфному інкасо покупець платить не проти одержання документів у своєму банку, а проти направленою безпосередньо йому телеграфного повідомлення банку продавця про прийняття документів на інкасо. Отже, в інтересах продавця прискорюється платіж, і він має час, щоб при виникненні ризику неплатежу повернути вже відвантажений товар (особливо якщо він не перетнув кордон) або якимось інакше ним розпорядитись.

Порівняння основних переваг та недоліків інкасової форми розрахунків свідчить, що її використання доцільне, коли експортер не бажає поставляти на відкритий рахунок, але може відмовитись від гарантій, які надає акредитивна форма розрахунків.

Експортеру доцільно погоджуватись на інкасову форму розрахунків, якщо:

- інкасо використовується на принципах взаємності;
- контрагенти довіряють один одному;
- можливість та бажання покупця здійснити платіж не викликає сумніву;
- політичні, економічні та правові умови у країні імпортера стабільні;
- країна імпортера не накладає обмежень на імпорт та відповідні йому валютні платежі; якщо державні обмеження на переказ валюти існують, то експортер має бути впевнений, що імпортер отримав необхідні дозволи;
- товар, що поставляється не виготовлений в одиничному екземплярі.

Оскільки зазвичай яка-небудь із зазначених умов не виконується, більшість розрахунків по інкасо здійснюється з наданням банківських гарантій платежу; у разі

використання векселів експортери наполягають на авальованні векселя банком імпортера або першокласним міжнародним банком.

У ЗТК може використовуватись таке формулювання розрахунків у формі документарного інкасо:

*“Платежі за цим контрактом здійснюються Покупцем таким чином:*

*I. 80% вартості поставок (двісті тисяч євро) протягом 30 днів з дати отримання Електронбанком у м. Львів на інкасо таких документів:*

- 1) рахунка Продавця у 4-х екз. на двісті тисяч євро;*
- 2) повного комплекту чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я Покупця, порт Одеса;*
- 3) пакувальних листів у 3-х екз.;*
- 4) гарантійного листа Продавця про якість та комплектність поставленого обладнання у 2-х екз.;*

*5) протоколу про випробовування обладнання у 2-х екз.;*

*6) копії чинної експортної ліцензії, якщо вона необхідна;*

*7) страхового поліса на повну суму контракту плюс 10% на умовах “усі ризики”.*

*Одночасно по одному екземпляру документів по пп. 1, 3, 5 висилаються поштою безпосередньо на адресу Покупця.*

*Оплата здійснюється тільки за умови комплектних поставок.*

*II. 20% вартості поставок (п'ятдесят тисяч євро – гарантійна сума) після пуску обладнання в експлуатацію та закінчення гарантійного строку протягом 30 днів з дати отримання Електронбанком у Львові для Покупця на інкасо таких документів:*

- 1) рахунка Продавця у 4-х екз. на суму п'ятдесят тисяч євро;*
- 2) протоколу про проведення остаточних випробовувань та пуску обладнання в експлуатацію, підписаного представниками Продавця та Покупця, який підтверджує досягнення обладнанням гарантійних якісних та кількісних показників.*

*Гарантійна сума не може розглядатись як неустойка.*

*III. Усі витрати банку Покупця з інкасо несе Продавець, а банку Продавця – Покупець”.*

Або простіше:

*“Платіж за проданий та відвантажений за цим контрактом товар буде здійснений готівкою негайно через банк проти телеграфного повідомлення банку Продавця про прийняття ним на інкасо обумовлених у контракті товарних документів та про їх відправлення банку Покупця”.*

Або:

*“Розрахунки за товари за цим Контрактом будуть здійснюватись документарним інкасо через банки-кореспонденти (офіційні назви). Платіж готівкою (або акцент векселів/тратт) буде здійснений проти подання Продавцем таких документів: ...*

*Інкасуючий банк передасть товаророзпорядчі документи Покупцю лише після списання з його рахунку суми платежу та акцепту ним векселів (тратт)”.*

Розрахунки у формі документарного інкасо застосовуються і при нетоварних платежах:

- при виплаті авансу;
- при розрахунках по взаємних претензіях, що має бути передбачено умовами ЗТК із зазначенням, проти яких документів здійснюються платежі (рахунки-фактури, товаросупроводжувальні документи при поставках запасних частин, протоколи узгодження претензій тощо).

На рис.5.4 наведена спрощена схема інкасової форми розрахунку.

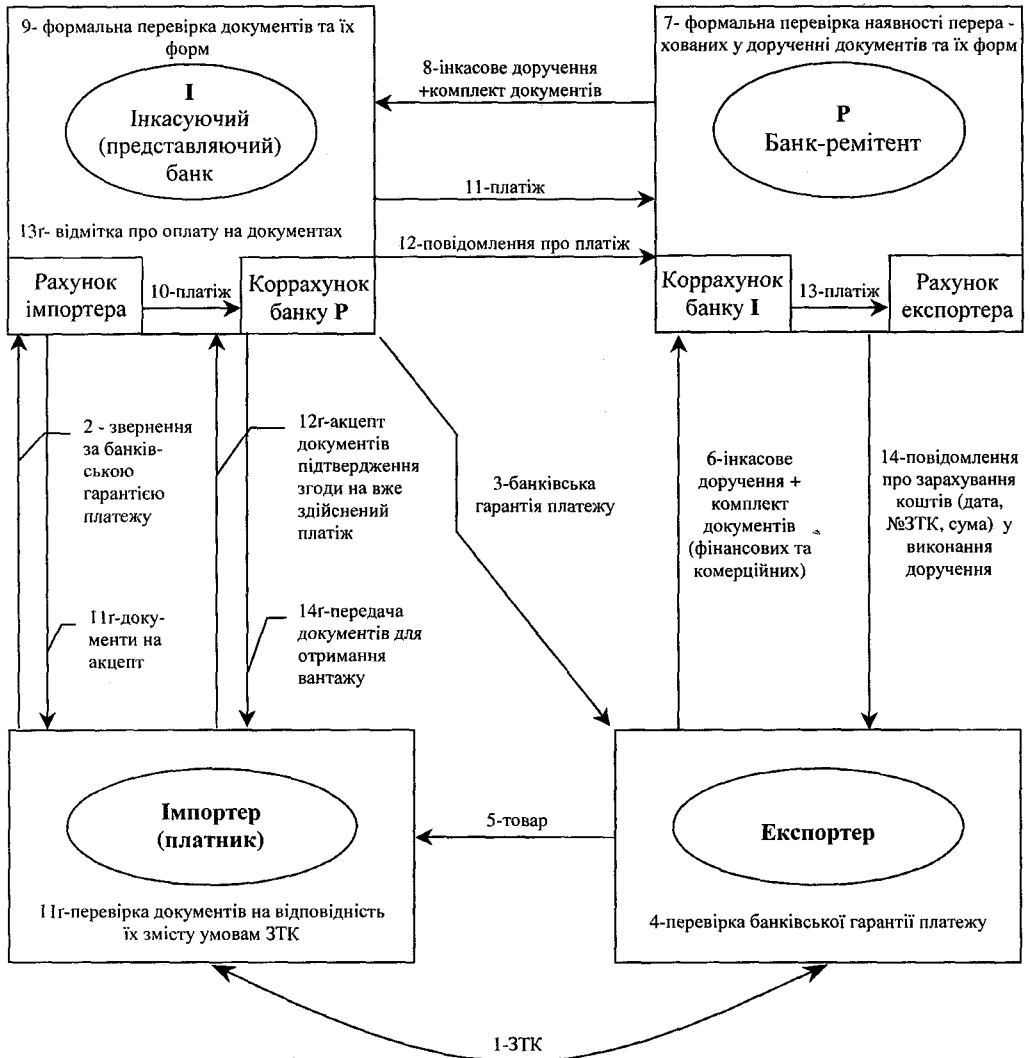


Рис.5.4. Схема інкасової форми розрахунку.

Послідовність здійснення розрахунків описана вище.

Вибір між інкасовою та акредитивною формами розрахунків визначається співвідношенням сил учасників угоди, обумовленим кон'юнктурою ринку та рівнем їх професійної підготовки. При цьому враховується існуюча практика або звичаї міжнародної торгівлі.

При укладенні ЗТК на значну суму, коли продавцю важливо застрахувати себе від ризику неплатежу з боку покупця, а покупець не готовий платити авансом або виставляти гарантію банку, експортери наполягають на відкритті безвідкличного та підтвердженого акредитива.

При експорті товарів у країни, що розвиваються, застосовується акредитивна форма, оскільки при інкасовій формі у даному випадку немає гарантії оплати товару у валюті.

У торгівлі з африканськими країнами переважно використовуються надійні для продавця види акредитивів і, крім того, приймаються зобов'язання тільки перевірених банків.

У торгівлі з екссоціалістичними країнами при взаємних розрахунках у ВКВ найкращою формою також є акредитивна.

#### **5.2.2.5. Розрахунок у формі відкритого рахунка**

Платежі на **відкритий рахунок** значною мірою поширені у країнах ЄС: до 60% усіх платежів між контрагентами ЄС здійснюються у цій формі. При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку. Імпортер здійснює оплату шляхом банківського переказу, векселя строком платежу по пред'явленню або чеком в обумовлені у ЗТК строки.

При розрахунках за відкритим рахунком контрагенти здійснюють взаємний облік сум поточної заборгованості. Після відвантаження товару та відправлення товаророзпорядчих документів на адресу імпортера експортер записує у бухгалтерських документах суму відвантаження в дебет відкритого на покупця рахунка. Імпортер записує цю ж суму відвантаження в кредит рахунка експортера. Після оплати контрагенти роблять зворотні записи. Ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажів.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами:

- при регулярних поставках сторони можуть домовитись, що розрахунки між ними будуть здійснюватись не по кожній окремій партії товару, а у певні строки – звичайно наприкінці місяця або кварталу;
- якщо поставки взаємні, можливий залік вимог на безвалютній основі.

Для покупця розрахунки за відкритим рахунком є:

- **найбільш вигідною формою платежу**, оскільки він здійснює платіж лише по отриманні/інспекції товару, тобто **відсутній ризик оплати непоставленого або некондиційного товару**, який існує, наприклад, при авансовому платежі;
- **найпростішою та найдешевшою формою розрахунків**, яка відрізняється відносною простотою виконання. Цим пояснюється її надзвичайна популярність при розрахунках між контрагентами країн ЄС. Навіть експортери визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунка, особливо при тривалих ділових відносинах та поставках товару дрібними партіями.

Для продавця платіж на відкритий рахунок є:

▪ **найпростішою та найдешевшою формою розрахунків**, оскільки вона передбачає надання продавцем товаророзпорядчих документів безпосередньо покупцю, обминаючи банк;

▪ **найризикованішою формою розрахунків**, тому що оплата товару здійснюється після того, як всі права на нього перейшли до покупця разом із товаророзпорядчими документами і немає фінансових документів, які б примусили його оплатити товар. Постачальник у даному разі має покладатись лише на платоспроможність та розрахункову дисципліну імпортера. Таким чином, **ризик неоплати імпортером товару при односторонньому використанні відкритого рахунка аналогічний ризику непоставки або недопоставки товару експортером при авансових платежах**. Тому використовується відкритий рахунок при дуже значній впевненості у партнері, звичайно між фірмами, які знаходяться у тривалих ділових відносинах та систематично поставляють товар, як правило, дрібними партіями. Певне зниження ризику неплатежу для експортера можливе, якщо контрагенти по черзі виступають у ролі продавця та покупця і невиконання зобов'язань одним з них може потягнути за собою аналогічні дії іншого. Тому ця форма розрахунків частіше використовується при двосторонніх поставках, ніж при односторонніх.

**Для досягнення більшої надійності платежу на відкритий рахунок експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій першокласних банків**. Виставлення банківських гарантій при використанні таких форм розрахунків, як відкритий рахунок, авансовий платіж, інкасо – звичайна світова практика, і пропозиції про їх надання під час переговорів, як правило, сприймаються протилежною стороною без протидії.

**Специфічною сферою використання розрахунків по відкритому рахунку є комісійна та консигнаційна торгівля, яка здійснюється посередницькими фірмами**. Тут товар відправляється на склад посередника країни реалізації, а оплата здійснюється після його продажу. Але, перш ніж використовувати такі форми торгівлі, слід впевнитися у надійності фірми посередника. При цьому висновки відносно цього можна зробити тільки на підставі тривалих довірчих контактів з фірмою, але ні в якому разі не за ознаками її зовнішньої солідності.

У ЗТК може використовуватись таке формулювання платежу на відкритий рахунок:

*“Протягом двох днів після продажу обладнання Фірма (консигнатор) повинна телеграфом повідомити Зовнішньоторгове об'єднання (консигнанта) про ціни, за якими вона продала обладнання третім особам.*

*Усі платежі за обладнання здійснюються Фірмою шляхом переказу належних Зовнішньоторговому об'єднанню сум на його рахунок у Банк \_\_\_\_\_”.*

Або:

*“Усі платежі за реалізовані “СП”(консигнатором) товари по закінченні строку консигнації здійснюються в євро на користь “Консигнанта” шляхом переказу належної суми на його банківський рахунок \_\_\_\_\_.*

*Платіж вважається здійсненим після того, як “Консигнант” підтвердить його отримання та правильність”.*



### 5.2.3. Визначення засобів розрахунку

Найважливішими засобами платежу та кредитування по ЗТК є:

- векселі (прості та переказні);
- чеки.

#### 5.2.3.1. Розрахунки за допомогою векселів

Розрізняють **переказні векселі (тратти) та прості векселі (соло-векселі)**, причому більшого поширення при наданні кредиту за ЗТК у світовій практиці набули переказні векселі.

**Переказний вексель (тратта) є безумовним наказом кредитора (трасанта), адресованим боржнику (трасату), оплатити у встановлений у ньому термін зазначену суму трасанту або третій особі (ремітенту).** Третньою особою-векселетримачем найчастіше є банк продавця.

Отже, **тратта є борговим документом, який виставляє продавець (кредитор) на покупку (позичальника).** Для того щоб цей документ набув юридичної сили (право вимагати по ньому оплати від трасата), покупець повинен акцептувати його після одержання товару і тим самим прийняти на себе зобов'язання оплатити переказний вексель на термін.

**Акцепт** здійснюється у вигляді напису “акцептований”, або іншим рівнозначним словом (наприклад, “згоден”), або ж простим підписом платника, зробленим на лицьовому боці векселя. Акцепт повинен бути простим і нічим не обумовленим. Єдиною обмежувальною зміною, яка допускається у змісті векселя, є обмеження боржника зобов'язанням платити часткою суми, зазначеної на тратті, тобто він може здійснити обмежений або частковий акцепт, на відміну від загального.

На рис. 5.5 наведений порядок оформлення комерційного кредиту за допомогою тратти.

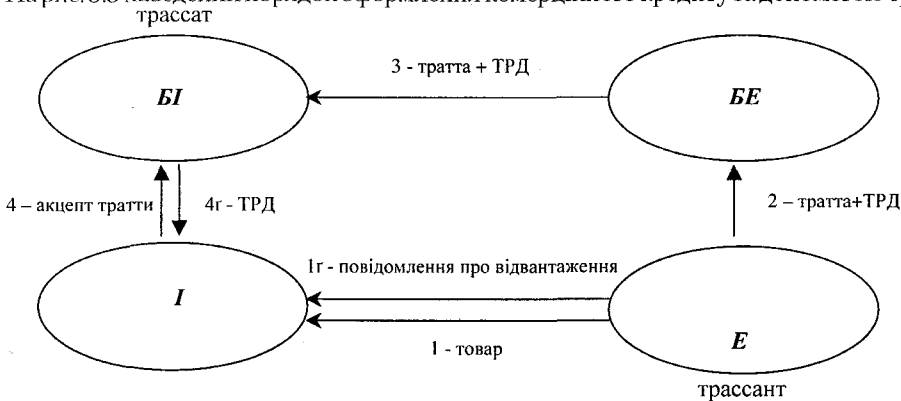


Рис. 5.5. Порядок оформлення комерційного кредиту за допомогою тратти

- 1 – експортер (Е-трасант) відвантажує товар на адресу імпортера (І);
- 1' – експортер повідомляє імпортера про здійснене відвантаження;
- 2- експортер після відвантаження надсилає до свого банку (БЕ) комплект товаророзпорядчих документів (ТРД) разом із траттою;
- 3 – банк експортера перевіряє ТРД та тратту і надсилає їх до банку імпортера (БІ – трасату);
- 4, 4' – БІ передає імпортеру ТРД лише після акцепту імпортером тратти, тобто згоди оплатити зазначену у них суму.

Акцепт векселів здійснюється при оплаті частини вартості товару готівкою по інкасо або акредитиву.

Для цього при **інкасовій формі розрахунків** продавець передає до банку векселі разом із документами на одержання товару із дорученням банку видати покупцю документи у його банку тільки після акцепту тратт.

При **акредитивній формі розрахунків** продавець отримує у банку комплект переданих йому заздалегідь виписаних та акцептованих тратт проти документів, що засвідчують відправлення товару.

Борг по акцептованій тратті збирається у безспірному та безумовному порядку, тобто при затримці платежу вексель переходить до суду, де і стягується. При цьому ніякі заперечення позичальника, зв'язані з перебігом виконання контракту (наприклад, посилення на те, що кредитор не виконав своїх зобов'язань), не враховуються.

**Тратта має абстрактний характер, тобто є самостійним зобов'язанням боржника відносно кредитора, а не складовою частиною контракту.** Тому на векселі не зазначається, яка конкретна угода була підставою для його появи. Більше того, будь-яка позначка на векселі, що зв'язує його виплату з виконанням кредитором зобов'язань щодо поставки товару, робить вексель недійсним.

Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселетримачем на користь іншого **передавальним написом – індосаментом**. Напис робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується індосантом (тобто особою, що зробила передавальний напис).

Індосаменти можуть бути трьох видів:

- **іменний (повний)** – це передавальний напис, у якому зазначається назва або ім'я нового тримача, якому індосант передає усі права та вимоги за векселем. Повний індосамент підписується особою, яка передає вексель іншій особі, причому за такої передачі слід дотримуватись безперервності передаточних написів. **Іменний індосамент** має такий вигляд:

**Платите наказу  
фірми "Соло".  
Фірма "Світоч",  
Львів  
(підписи)**

- **бланковий** – це передаточний напис на зворотному боці векселя без зазначення назви особи, наказу якої необхідно здійснити платіж, і тому вексель вважається виставленим на пред'явника. Його тримач може заповнити бланк або своїм іменем, або іменем якої-небудь третьої особи, або передати вексель третій особі, не заповнюючи бланк та не здійснюючи індосамент. Бланковий індосамент може складатися із найменування індосанта та його підпису. Відповідальність за виплату суми за векселем перед останнім векселетримачем, якому передані права та вимоги за векселем, солідарно несуть боржник та всі особи, які є тримачами (попередні індосанти). Бланковий індосамент можна перетворити на повний, зробивши над попереднім передаточним написом позначку, наказу якої особи передається даний вексель;

- **передовірчий** – це передавальний напис банку, який робиться векселетримачем при передачі векселя на інкасо з проханням одержати по ньому платіж від покупця. Такий індосамент означає просте поручительство та позначається так: "на інкасо", "як довіреному" або іншими словами, які мають на увазі просте поручительство. З настанням терміну платежу акцептовані тратти пред'являються покупцю для викупу (тобто для повернення з позначкою про платіж). При цьому так само, як і при акцепті тратт, використовуються акредитивна та інкасова (але у вигляді чистого інкасо) форми розрахунків. Частіше застосовується акредитивна форма, коли боржник відкриває акредитив з дорученням банку здійснити платіж проти одержання відповідних тратт.

Розрахунки по чистому інкасо здійснюються у такій послідовності, що і по документарному. При цьому векселі, передані на інкасо, повинні мати передовірчий індосамент клієнта на користь банку. **Передовірчий індосамент** має такий вигляд:

*Платите наказу  
Ексімбанка, Львів  
валюта на інкасо.  
Фірма "Світоч", Львів  
(підписи)*

Векселі, що пересилаються боржнику, слід застрахувати від втрати на шляху руху. **Правовідносини сторін за вексями регулюються нормами міжнародного та національного прав.**

Виділяються країни, вексельне законодавство яких ґрунтується на **Женевській системі вексельного права**, та держави з **англо-американським правом**. Україна ще у складі СРСР приєдналась до Женевської конвенції по вексях 1930 р., яка встановлює Одноманітний закон про простий та переказний вексель. Базуючись на цьому Одноманітному законі, було прийняте "Положення про переказний та простий вексель" (Постанова ЦВК та РНК СРСР від 7 серпня 1937 р.), яке приводить національне законодавство до нормативних актів цієї угоди.

Багато країн мають свої, відмінні норми вексельного законодавства, а в деяких країнах вексельного обігу не існує, і вексель може бути визнаний недійсним. Це слід враховувати при укладенні контракту на умовах кредиту, тобто передбачити, які нормативні акти будуть діяти відносно даної угоди.

Норми вексельного законодавства встановлюють необхідні вимоги до форм боргового зобов'язання, при дотриманні яких він стає дійсним як вексель.

Відповідно до Женевської угоди **переказний вексель** повинен містити такі обов'язкові **реквізити**:

1. **Вексельна позначка**, тобто зазначення його у тексті документа як вексель: наявності цього слова тільки у заголовку недостатньо, тому що його можна заднім числом додати до будь-якого аналогічного документа.

2. **Сума векся**, яка зазначається двічі: вгорі ліворуч векся цифрами та у тексті векся прописом.

3. **Назва та адреса того, хто має платити (трасата, боржника)**, тобто платника, зазначається ліворуч знизу векся.

4. **Термін платежу** може бути встановлений одним із таких способів:

- **на певну дату**, коли встановлена конкретна дата платежу, яка і фіксується на векселі;

- **на такий-то термін від складання або у такий-то час від пред'явлення**, коли вексель видається на один або декілька місяців, відповідно, від складання або від пред'явлення; вексель з терміном від пред'явлення може бути поданий до оплати у будь-який момент, зручний для кредитора, але його оплата здійснюється через зазначений на векселі період від дати прийняття векся до оплати (вона відрізняється від дати пред'явлення векся на час його пересилання поштою);

- **після пред'явлення**, коли вексель оплачується при його пред'явленні; термін пред'явлення векся визначається кредитором, але не повинен перебільшувати одного року від дня складання векся. Переказний вексель, термін платежу по якому не зазначений, розглядається як такий, що має бути оплачений після пред'явлення.

Векселі, які мають інше визначення терміну платежу, ніж перераховані вище (наприклад, з оплатою у послідовні терміни), вважаються за Женевською угодою недійсними.

За домовленістю сторін термін платежу по векселю може бути продовжений, але способи пролонгації нормами вексельного законодавства не передбачені.

**5. Місце, в якому має бути здійснений платіж.** Ним прийнято вважати місцезнаходження платника, позначене поряд з його назвою. Сторони можуть вказати й інше місце платежу, але при цьому не можна вказувати одночасно декілька місць, тому що вексель буде визнаний недійсним.

**6. Назва особи (ремітента, отримувача), якій або за наказом якої повинен бути здійснений платіж.** При цьому, якщо вексель виставлений на ремітента, у ньому використовують зворот "платити наказу...", якщо трасанта – "платити на мою користь" або "платити за нашим наказом".

**7. Дата та місце складання векселя** зазначаються праворуч над його текстом: місце складання векселя визначає право, яке застосовують до векселя, тому що використання тих чи інших нормативних актів залежить від того, на території якої країни був складений та підписаний вексель: якщо на векселі не вказано місце його складання, то він визнається підписаним у місці, зазначеному поряд з назвою векселедавця.

**8. Назва, місцезнаходження та підпис векселедавця,** які ставляться внизу під текстом. За українським законодавством векселі, як і інші грошові документи, повинні підписуватися двома уповноваженими особами.

Нижче наведений **зразок переказного векселя** за формою "Одноманітного вексельного закону" (Женевського вексельного законодавства 1930 р.), у дужках наведені вищезазначені номери елементів векселя.

(2) Євро 50000 (7) Львів, 16 грудня 2003 р.  
(4) 16 грудня 2004 року платити проти цього (1) переказного векселя наказу (6) фірми "Світоч", Україна (2) п'ятдесят тисяч євро.  
(3) Фірма "Валентино", Париж  
(5) Місце платежу: (8) "Світоч", Львів  
Банк, Париж  
(підписи)

**Переказні векселі можуть бути виписані у декількох екземплярах** для того, щоб застрахуватися від їх втрати при пересиланні та своєчасно одержати платіж.

Дублікати, які становлять один переказний вексель, обов'язково повинні мати порядкові номери, які проставляються у самому тексті документа, наприклад, "платити по цьому першому екземпляру". У іншому разі за Женевською угодою кожний з екземплярів розглядається як окремий переказний вексель.

Боржник акцептує один екземпляр векселя, інакше може статися так, що йому доведеться оплатити усі акцептовані екземпляри векселя. Як правило, акцептується, а потім направляється для платежу перший екземпляр тратти. Коли ж за умовами оплати слід акцептувати інші екземпляри переказного векселя, то на ньому вказується, наприклад, "платити проти другого екземпляра" (перший екземпляр не оплачується).

**Зразок акцепта переказного векселя** наведений нижче.

"Акцептований"  
Фірма "Валентино", Париж  
(підпис)

Печатка під акцептом не ставиться.

Тримач векселя терміном на певний день або ж на стільки-то часу від складання повинен пред'явити його до платежу у день, коли вексель повинен бути оплачений, або протягом двох наступних робочих днів.

Оскільки вексель не є загальним законним платіжним засобом, сфера його обігу як засобу платежу обмежена. Вексель лише засвідчує право на отримання грошової суми від трасата через встановлений час. Тому борг трасата вважається погашеним при оплаті векселя готівкою, перерахуванням зазначеної у його тексті суми на банківський рахунок пред'явника чеком або переказом. При значних сумах вексельного боргу обидві сторони зацікавлені у безготівковій оплаті. Після перевірки правильності індосамента платник має оплатити вексель. Після оплати пред'явник цього документа повинен повернути трасату вексель із позначкою про оплату, яка робиться на зворотному боці векселя. Нижче наведений *зразок позначки про оплату векселя*.

*Сума отримана.  
Львів, 16 грудня 2003 р.  
(підпис)*

Якщо на день платежу боржник не оплатить вексель, кредитор повинен заявити *протест про неплатіж*. Це можна зробити *у нотаріальній конторі*, де засвідчать, що боржник такого-то числа не здійснив платіж за векселем. Протест необхідний, щоб тримач векселя зміг здійснити належне йому *право регресу*, тобто зворотної вимоги, проти векселедавця, індосантів та їх гарантів (авалістів).

Термін, встановлений для оскарження векселів Женевською угодою відносно векселя з терміном на певний день або ж у стільки-то часу від складання або пред'явлення, становить два робочі дні, наступні за днем, у який вексель має бути оплачений; по векселю з терміном після пред'явлення – протягом року від дня складання або на наступний день, якщо його пред'явлено в останній день цього терміну.

Термін позовної давності проти векселедавця, індосантів та авалістів становить один рік від дня оскарження.

**Простий вексель** – це *безумовне зобов'язання боржника* (векселедавця) виплатити зазначену суму після закінчення встановленого у ньому терміну та в обумовленому місці. Він виставляється не кредитором, як переказний вексель, а боржником, і з прямим зобов'язанням платити.

Простий вексель за Женевською угодою містить такі *реквізити*:

1. Вексельну позначку.
2. Просте і нічим не обумовлене зобов'язання сплатити певну суму.
3. Зазначення терміну платежу.
4. Зазначення місця, у якому має бути здійснений платіж.
5. Назву одержувача.
6. Зазначення дати та місця складання векселя.
7. Підпис векселедавця.

Нижче наведений *зразок простого векселя* за формою “Одноманітного вексельного закону” (Женевського вексельного законодавства 1930 р.), у дужках наведені вищезазначені номери елементів векселя.

(2) Євро 50000

(6) Париж, 16 грудня 2003 р.

(3) 16 грудня 2004 року ми заплатимо проти цього (1) простого векселя наказу (5) фірми "Світоч", Львів, Україна (2) п'ятдесят тисяч євро.

(4) Місце платежу:

(7) "Валентино", Париж

Банк, Париж

(підписи)

Документ без якого-небудь з цих елементів не має сили простого векселя, за винятком терміну платежу (у цьому випадку простий вексель, як і переказний, приймається до оплати після пред'явлення), місця платежу (ним буде вважатися місце складання векселя), місця складання векселя (простий вексель, як і переказний, буде розглядатися підписаним у місці, позначеному поряд з назвою векседавця).

**До простих векселів застосовуються правові норми Женевської угоди, які належать до переказних векселів.** Винятками є постанови про акцепт (тому що простий вексель, підписаний особою, яка видала зобов'язання платити, не акцептується) та про кількість екземплярів.

**За англо-американським правом пред'являються менш жорсткі вимоги до змісту векселя та термінів платежу по ньому.** І переказні, і прості векселі залишаються дійсними і до них застосовується вексельне законодавство у випадках, коли вони не мають "вексельної позначки", зазначення місця платежу, дати і місця складання векселя. Відносно терміну платежу по векселях: вони можуть бути видані з терміном платежу після настання або у певний період від настання певної події, яка має відбутися, але час його настання може бути невизначеним.

Крім того, у англо-американському праві передбачені інші терміни заяви протесту у випадках, коли боржник відмовляється повністю або частково оплатити вексель. Відповідно до англійських норм вексельного права протест проти неплатежу по іноземному векселю повинен бути здійснений у день, коли вексель підлягав оплаті, але не був оплачений; за американським правом – протягом трьох робочих днів після відмови платника від платежу, а для банків – у той же робочий день.

Учасникам зовнішньоторгової угоди слід знати, що у більшості розвинених країн (крім Великобританії, США, Швеції) встановлений **гербовий збір по векселях**, розмір якого залежить від суми векселя, але звичайно становить незначну величину. При оплаті цього податку, як правило, на зворотний бік векселя наклеюється марка, яка одразу ж погашається.

Крім векселів як забезпечення заборгованості по комерційному кредиту, можуть видаватися документарні акредитиви та банківські гарантії. Корпоративні гарантії та гарантії уряду використовуються рідко через їх меншу надійність та значний ризик випуску підробних документів.

### 5.2.3.2. Розрахунки за допомогою чеків

**Ще одним засобом платежу є чек** – письмове безумовне розпорядження покупця своєму банку виплатити зазначену у ньому суму чекотримачу готівкою або шляхом її перерахування на його рахунок у банку.

**Чеки не є грошима, а лише замінюють їх у платіжному обігу.** Тому вони обов'язково повинні мати покриття. Видають чеки тільки у межах суми, яка є на поточних та інших рахунках клієнтів у банку.

Операції з чеками регулюються національними законодавствами, які у країнах Західної та Східної Європи базуються на Одноманітному законі про чеки (Женева, 1931р.).

Чеки мають точно встановлену форму письмового документа та виписуються на спеціальних бланках. Вони повинні мати такі **основні реквізити**:

1. Найменування “чек”.
2. Сума чека.
3. Просте і нічим не обумовлене розпорядження сплатити зазначену суму.
4. Чекова позначка (найменування “чек” у тексті документа).
5. Найменування платника (банку), де чекодавець має свій поточний рахунок.
6. Місце платежу.
7. Дата та місце складання чека.
8. Підпис чекодавця.

Нижче наведений зразок ордерного чека за формою Одноманітного закону про чеки, у дужках – номер елемента згідно з розшифровкою, наведеною вище.

- |                                                                                                                                         |                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>(1) <i>Чек</i><br/>                 (2) <i>Євро 10 000</i></p>                                                                       | <p>(7) <i>Барселона, 1 березня 2003 р.</i><br/>                 (5) <i>Спанішбанк, Барселона</i></p> |
| <p>(3) <i>Платить проти цього (4) чека наказу фірми “Світоч”, Львів, Україна</i><br/>                 (2) <i>десять тисяч євро.</i></p> | <p>(8) <i>Фірма “Гауді”, Барселона</i></p>                                                           |
| <p>(6) <i>Місце платежу: Барселона</i><br/>                 (підписи)</p>                                                               |                                                                                                      |

**Відсутність одного із перерахованих реквізитів робить документ недійсним.**

У договорі чекодавця з банком може бути умова, що банк зобов’язується оплатити **“овердрафт”**, тобто суму більшу за залишок на банківському рахунку з нарахуванням на неї річних відсотків.

На відміну від векселя, чеки не є засобом кредиту, і тому строк їх обігу обмежений. Згідно з Женевською конвенцією 1930 р. (до якої приєдналися країни цивільного права -Західна та Східна Європа) **строк подання чека до оплати з дня його виставлення обмежується:**

- 8 днями – у країні його видачі;
- 20 днями – якщо місце його видачі та місце оплати знаходяться у різних країнах одного континенту;
- 70 днями – якщо оплата здійснюється в іншій країні світу.

Англо-американське право (звичайне право) не встановлює конкретних граничних термінів подання чека до оплати, але передбачає, що його слід подати до оплати протягом “поміркованого терміну” згідно з банківською практикою.

Чек може передаватись однією особою іншій по індосаменту (передаточному напису), який проставляється на зворотному боці чека та підписується особою, яка зробила цей напис.

В залежності від умов передачі чека від однієї особи іншій та характеру його використання розрізняють такі **види чеків**:

- **пред’явницькі чеки**, які виписуються на пред’явника. Його передача іншій особі може бути здійснена за індосаментом та без індосаменту. У міжнародному платіжному обігу такі чеки дуже поширені;
- **іменні чеки**, які виписуються на користь певної особи, і їх передача не може бути здійснена за допомогою звичайного індосаменту. Широкого розповсюдження вони не мають;

▪ **ордерні чеки**, які виписуються на користь певної особи або за її наказом. Передача чека іншій особі здійснюється за допомогою індосаменту із застереженням "наказу". У міжнародних розрахунках вони значно поширені.

Чек не є твердою гарантією платежу. Банки не несуть відповідальності за те, що на момент платежу усі кошти чекодавця витрачені і платити по чеку чекотримачу нема чим. У деяких країнах чекодавці можуть інформувати банки про анулювання раніше виданих чеків. Більш твердим зобов'язанням є **чек, який авальований банком, або іншою установою, або особою, тобто тими, хто гарантує платіж зазначеної у чеку суми**. Тому слід використовувати **авальовані ордерні чеки, які індосовані на банк продавця**.

Іноді чеки **кресуються**, тобто перекреслюються чекодавцем паралельними лініями по діагоналі. Це означає, що платіж по чеку може бути здійснений лише у безготівковій формі і лише банку чекотримача.

Чек може бути виписаний у будь-якій валюті, а не тільки у валюті банківського рахунка трасанта. Вартість чека для покупця незначна, хоча експортер вносить плату за інкасо. У цьому полягають переваги платежу за допомогою чека. Серйозним недоліком є тривалий час, необхідний для інкасування платежів по чеку. Чеки часто підлягають оплаті у країні покупця, і тому експортер повинен дати розпорядження про те, щоб ці гроші були інкасовані через його банк з-за кордону.

У міжнародній торгівлі оплата боргів за допомогою чеків може бути незручною через такі причини:

- експортер (отримувач платежу) повинен звернутись до свого банку з розпорядженням про інкасування платежів, і банк буде збирати плату за інкасо;
- чек може суперечити постановам про валютне регулювання у країні покупця, тому розрахунки можуть бути затримані до отримання необхідного дозволу на здійснення платежу;
- чек може бути втрачений при пересиланні поштою;
- чек може виявитись непокритим і не буде оплачений після пред'явлення.

#### **5.2.4. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках**

Найчастіше у міжнародній практиці використовується банківська гарантія платежу.

**Банківська гарантія (БГ)** – це письмове зобов'язання банку, страхової компанії або іншої юридичної чи фізичної особи виплатити зазначену в ньому грошову суму в зазначений у ній строк або при настанні певної події (у випадку невиконання або порушення контрагентом умов контракту) проти подання особі, яка її видала, письмової платіжної вимоги тримача гарантії встановленої в ній форми з додатком перерахованих в ній документів.

Гарантії повинні містити такі **реквізити**:

- найменування особи (принципала), на чіє прохання видана гарантія;
- найменування отримувача грошей (бенефіціара);
- найменування особи, яка видала гарантію (гаранта);
- посилання на договір або інше зобов'язання, у зв'язку з виконанням якого видана гарантія;
- підлягаючу виплаті суму та валюту платежу; розмір зобов'язання по гарантії може бути виражений у вигляді відсотка від суми ЗТК, при цьому слід уникати ситуацій, коли контрактна ціна нестійка;



- строк, на який видана гарантія, або подія, при настанні якої вона втрачає силу;
- умови, на підставі яких здійснюється платіж;
- умови скорочення суми гарантійних зобов'язань.

Гарант, який отримав платіжну вимогу, перевіряє відповідність доданих до неї документів умовам гарантії, але не несе відповідальності за форму та справжність поданих документів, а також за затримки, втрати або викривлення документів, які мали місце не з його вини. Платіжна вимога повинна містити твердження, що принципал порушив свої зобов'язання по ЗТК, із зазначенням конкретних порушень. Гарант повинен задовольнити платіжну вимогу кредитора і без зволікань передати її принципалу з доданими до неї документами.

Банківська гарантія є **окремим правовим зобов'язанням**, юридично незалежним від основного боргу (контракту) або договірних відносин між кредитором та первісним боржником.

Операції з банківськими гарантіями **регулюються**:

1. Уніфікованими правилами для гарантій на першу вимогу (публікація №458, 1992 р.).

2. Зразком форми з контрактних гарантій, які надаються (№406, 1982 р.)

Якщо інше не передбачено гарантією, то правом, яке застосовується для розв'язання можливих розбіжностей, буде право країни, де знаходиться центр ділової активності гаранта.

Якщо контрагенти хочуть використовувати зазначені Уніфіковані правила, то це узгодження повинно знайти відображення у тексті гарантії.

У будь-якому випадку при складанні гарантії рекомендується виходити із принципів, викладених в Уніфікованих правилах, які також містять особливі умови і до контргарантій.

Банківські гарантії можуть бути виставлені двома способами: **напрям**у та **непрямо**.  
Механізми надання банківської гарантії (прямий і непрямий) наведені на рис.5.6.

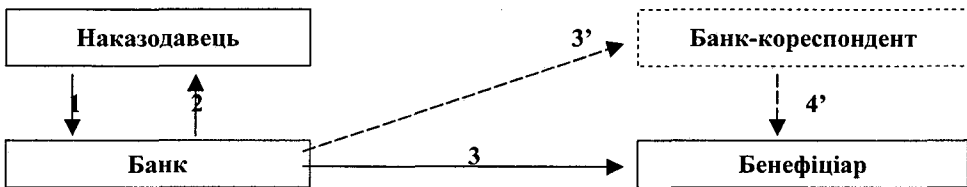


Рис.5.6. Механізми надання банківської гарантії: прямий та непрямий

Якщо гарантія виставляється **напрям**у, то механізм її надання такий:

1 – наказодавець доручає своєму банку виставити від його імені гарантію. Текст гарантії визначається під час обговорення клієнта і представника банку;

2 – банк доручає наказодавцю підписати “компенсаційний лист” або контргарантію, у якій зазвичай обумовлюється, що у випадку надання контрагентом вимоги по даній гарантії банк має право негайно списати відповідну суму гарантії зі спецрахунка наказодавця;

3 – банк складає текст гарантії і потім за схваленням наказодавця висилає її бенефіціару або в оригіналі поштою, або ключовим текстом (якщо гарантія виставляється **напрям**у).

Якщо гарантія виставляється *непрямо*, то механізм її надання змінюється таким чином:

**3'** – банк наказодавця інструктує банк-кореспондент виставити гарантію на користь бенефіціара, який знаходиться на території його країни;

**4** – банк-кореспондент виставляє гарантію бенефіціару.

Банківські гарантії можуть бути:

- **відкличними**, які можуть бути відкликані або змінені без попередньої згоди бенефіціара;

- **безвідкличними**, які не можуть бути відкликані або змінені без відповідної згоди бенефіціара.

У світовій банківській практиці з метою страхування ризиків у ЗТК використовують три категорії міжнародних банківських гарантії:

**на вимогу/на першу вимогу** – для фактичного використання яких достатньо лише вимоги бенефіціара, яка потім не може бути оскаржена; якщо наказодавець знає про необґрунтованість виставлення вимог бенефіціаром, безумовний характер цих гарантії не дозволяє йому перешкоджати виконанню банком-гарантом своїх зобов'язань. Гарантії на вимогу надзвичайно надійні, і тому вони найчастіше використовуються;

**умовні (з документарним доказом)** – забезпечують наказодавцю максимальний захист, оскільки вимога по гарантії повинна бути завжди документально обґрунтована. Як обґрунтування можуть використовуватись такі зовнішньоторгові документи: копії рахунка-фактури, коносамент, сертифіката якості або виписка із рішення незалежного арбітра. Для бенефіціарів ця форма менш вигідна та менш зручна;

**умовні (без доказу) гарантії невиконання (default bond)** – при використанні даних гарантії умовою отримання гарантованої суми є невиконання умов ЗТК стороною, яка є відповідальною за його реалізацію у першу чергу. У тексті гарантії обумовлюється, що гарантія підлягає використанню у випадку невиконання або неналежного виконання відповідальною стороною своїх зобов'язань по ЗТК, без конкретизації цих умов. Оскільки реалізація таких гарантії викликає обґрунтовані сумніви та суперечки, при отриманні таких гарантії банки не мають іншого вибору, як заплатити по гарантіях на першу вимогу бенефіціара.

У міжнародній торгівлі використовуються такі *типи міжнародних банківських гарантії*:

1. Основні типи гарантії:

**тендерна гарантія (tender/bid bond)** – подається фірмою, яка бере участь у торгах, разом з офертою і має на меті перевірити серйозність намірів та фінансового стану продавця (учасника тендера), а також забезпечити виплату гарантованої ним суми бенефіціару при настанні обумовлених подій;

**гарантія виконання зобов'язань (performance bond)** – виставляється банком переможця торгів на випадок, якщо переможець не виконає свої зобов'язання за ЗТК, або виконає їх несвоєчасно або з відхиленнями від умов ЗТК;

**авансова гарантія (advance payment guarantee)** – має на меті страхування повернення авансу покупцю у випадку невиконання продавцем договірних зобов'язань. Дана гарантія виставляється до отримання авансу, набуває сили – після фактичного надходження авансу, припиняє дію – з моменту повного виконання ЗТК. Строк дії – півроку-рік. Початкова сума гарантії дорівнює сумі авансу, але потім може бути зменшена у міру виконання ЗТК, наприклад, якщо аванс виплачується від загальної суми ЗТК, що передбачаючає часткові поставки;

**платіжна гарантія (payment guarantee)** – виставляється на користь постачальника і має на меті покриття ризику неплатежу з боку покупця при розрахунках у формі відкритого рахунка або інкасо. Платіж по гарантії здійснюється проти отримання письмового свідчення бенефіціара про те, що він поставив товар, але не отримав платежу у строк. При часткових відвантаженнях товару загальна сума гарантії покриває ризик неоплати 1–3-х поставок, і тому кожна партія товару не повинна перевищувати суми гарантії. Вимога по гарантії може бути висунута, якщо покупець не оплатить хоча б одну поставку. Гарантійні зобов'язання банку чинні до повного здійснення поставок за ЗТК, до повного погашення заборгованості покупцем (обумовлюється граничний строк платежу). Строк гарантії має бути трохи тривалішим (наприклад, на 1 місяць) за строк останнього платежу по ЗТК для того, щоб бенефіціар мав можливість своєчасно подати у банк вимогу про платіж по гарантії. Розмір платіжної гарантії відповідає сумі платежу по ЗТК.

2. Другорядні типи гарантій:

**гарантія коносаментна (bill of lading guarantee)** – використовується, якщо оригінали або повний комплект коносаментів загубилися чи запізнилися при поштовому пересиланні. Вантажоперевізник передає товар вантажоотримувачу проти банківської гарантії, виставленої на користь вантажоперевізника у розмірі 100–200% продажної ціни товару. Гарантія покриває можливі фінансові вимоги контрагента про відшкодування збитків;

**митна гарантія (customs guarantee)** – використовується для забезпечення мит, вона діє у випадках, коли товари тимчасово ввозяться у країну і не реекспортуються протягом встановленого строку, і таким чином, не оплачуються прострочені мита та збори;

**кредитна гарантія (loan guarantee)** – є забезпеченням кредиту, який отримує позичальник. Вона дає впевненість кредитору у погашенні кредиту. Наприклад, кредитна гарантія, яка виставлена німецьким банком як забезпечення під позику, яку надає іноземний банк українській філії німецької компанії;

**гарантія компенсації юридичних витрат (legal costs guarantee)** – покриває витрати сторін, які виникають у перебігу судових процесів, серед них на користь судових органів або відповідної сторони (позивача чи відповідача);

**гарантія утримання грошових коштів (retention money guarantee)** – покриває ризик нефункціонування або неналежного функціонування підприємства протягом усього строку дії гарантії. Розмір гарантії становить 5–10% суми укладеного ЗТК. Такі гарантії діють до видачі спеціальним органом сертифіката Перевірки або сертифіката Остаточної інспекції діяльності підприємства;

**експлуатаційна гарантія (maintenance bond)** – виставляється банком за дорученням постачальника (підрядника) на момент здійснення поставки (виконання робіт). Строк дії – зазвичай 1 рік і часто співпадає з гарантійним періодом.

Гарантії повинні містити як мінімум такі **реквізити**:

- найменування особи (принципала), на чие прохання видана гарантія;
- найменування отримувача грошей (бенефіціара);
- найменування особи, яка видала гарантію (гаранта);
- посилання на договір або інше зобов'язання, у зв'язку з виконанням якого видана гарантія;
- суму, яка підлягає виплаті, та валюту платежу;

- строк, на який видана гарантія, або подія, при настанні якої вона втрачає силу;
- умови, на підставі яких здійснюється платіж;
- умови скорочення суми гарантійних зобов'язань.

Гарант, який отримав платіжну вимогу, перевіряє відповідність доданих до неї документів умовам гарантії, але не несе відповідальності за форму та правдивість наданих документів, а також за затримки, які мали місце не з його вини, втрати або викривлення документів. Платіжна вимога повинна містити підтвердження, що принципал порушив свої зобов'язання за ЗТК, із зазначенням конкретних порушень. Гарант зобов'язаний задовольнити платіжну вимогу кредитора і без затримки передати її принципалу з доданими до неї документами.

Якщо інше не передбачено гарантією, то правом, яке застосовується для розв'язання можливих розбіжностей, буде право країни, де знаходиться центр ділової активності гаранта. Якщо сторони бажають, щоб до їх гарантії застосовувались **Уніфіковані правила для гарантій на першу вимогу (1992)**, то ця згода повинна бути відображена у тексті гарантії. У будь-якому випадку при складанні гарантії рекомендується використовувати принципи, викладені в Уніфікованих правилах, які також містять особливі умови і до контргарантій.

**Банківські гарантії подібні акредитивам:** і ті й інші є зобов'язанням залученої третьої сторони, яка бере на себе відповідальність по зобов'язаннях іншої. **Суттєва відмінність між ними:** зобов'язання банку по гарантії вторинне і діє лише відносно первинного зобов'язання наказодавця; зобов'язання банку-емітента по документарному акредитиву є його первинним та самостійним зобов'язанням.

### 5.2.5. Факторингові операції

Факторинг є операцією, яка супроводжує взаємні розрахунки по комерційних угодах.

**Факторинг** – це процес перевідступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту у поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

Іншими словами можна сказати, що **факторинг** передбачає **продаж права на вимогу торгових боргів за негайне отримання готівкових від факторингової компанії, яка бере за це комісійні.**

**Суть факторингової операції** полягає у тому, що яка-небудь кредитно-фінансова чи спеціалізована факторингова компанія викупує у продавців неоплачені рахунки у комплекті з документами, які підтверджують виконання ними зобов'язань з поставки товарів. Предметами викупу є відфактуровані (подані до оплати) рахунки, а також ще не подані рахунки при відтермінуваннях платежів.

Викупна ціна становить до 90% вартості поставлених товарів у залежності від надійності покупців, гарантованості платежів умовам ЗТК та чіткості виконання зобов'язань продавцем. Сума зобов'язань покупця з виплати відсотків за відтермінування платежу або кредит факторинговою компанією не відшкодовується, оскільки продавець отримує від неї суму платежу негайно. Найчастіше факторинг передбачає викуп платежів, здійснення яких передбачено банківським переказом. Отримання негайного платежу за поставлені товари дозволяє покупцям прискорити обіг капіталу, що значною мірою компенсує знижки, які надаються факторинговим компаніям.

Більшість факторингових компаній (ФК) пропонує *три основні послуги* (хоча клієнти не зобов'язані користуватись усіма трьома):

1. Послуги з бухгалтерського обліку, перевірки кредиту та інкасування боргів.
2. Страхування кредиту від "поганих" (безнадійних) боргів, для "схвалених" боргів.
3. Негайне надання готівкових під рахунки-фактури, аж до 75–85% від номінальної вартості рахунків-фактур, у зв'язку зі страхуванням кредиту та з гарантуванням виплати залишку протягом узгодженого періоду часу. Аванси можуть бути у будь-якій валюті.

Послуга з факторингу є важливою для підприємств, які:

- а) здійснюють експортну торгівлю на умовах відкритого рахунка;
- б) мають проблеми з потоком готівки.

Зазвичай експортер продає споживчі товари на умовах короткотермінового кредиту або відкритого рахунка.

Розглянемо детально кожен із вищезазначених послуг, які надаються ФК.

**1. Послуга з бухгалтерського обліку.** ФК, за суттю, стає бухгалтерським відділом експортера. Вона обробляє копії усіх рахунків-фактур, які відправляються іноземним клієнтам, веде повний комплект торгових бухгалтерських книг для кожного замовника та відслідковує усі боргові платежі. Замовник має лише одного торгового дебітора – ФК, яка платить своєчасно та регулярно. ФК дає розпорядження про інкасування платежів, здійснює у своїй країні юридичні операції проти неплатежів.

Комісійні за цю послугу становлять від 1 до 2,25% або навіть 3% від торгового обороту, хоча за деяких обставин комісійні за факторинг можуть знижуватись до 0,5%.

Послуга з бухобліку надається експортною ФК за допомогою кореспондента або представника у країні боржника (імпортна факторингова компанія):

- 1) послуги ФК з контролю за кредитом та з перевірки кредиту передбачають схвалення пропонуваних боргів. Закордонний представник (імпортна ФК) повинен визначити, чи слід схвалити цей борг;
- 2) борги інкасуються закордонним представником від імені національної експортної ФК. Перевага цієї угоди полягає у тому, що представник працює у країні боржника та розмовляє з ним однією мовою;
- 3) неплатіж боржником переслідується шляхом юридичної дії у країні покупця, причому представник ФК надає допомогу цій компанії.

**2. Страхування кредиту.** Гарантія від "поганих" боргів по боргах, які "схвалені" факторинговою компанією. Більшість ФК надає цю послугу, якщо клієнт наполягає на ній. Страхування може бути запропоновано лише до певного ліміту для конкретного іноземного покупця.

Страхування експортного кредиту може бути отримано і від страхових компаній, тому страхування кредиту факторинговими компаніями в основному використовується у вітчизняній торгівлі. При експортному факторингу страхова компанія дозволяє експортерам отримати індосамент контракту ФК на стандартному полісі страхування кредиту.

**3. Фінансування.** Коли ФК отримує пачку рахунків-фактур від свого замовника, вона негайно виплачує частку (75–85%) від їх вартості готівкою, збираючи процентну ставку, яка не набагато перевищує (як правило, від 1,5 до 3%) ставку клірингових банків за запропоноване фінансування. Багато ФК контролюються кліринговими банками, тому таке фінансування більш дороговартісне, ніж процентні витрати з банківського авансу.

Експортер, який передає свої борги ФК, зобов'язаний поінформувати банк, оскільки банківське забезпечення фінансування, яке надається експортеру, може бути

зменшено, і банк може переглянути джерела кредитування, які надаються експортеру (напр., зменшити джерело кредитування з овердрафту).

Експортна ФК може також покривати валютні ризики, запропонувавши покриття проти змін валютного курсу, якщо рахунки-фактури на продаж оформлені в іноземній валюті, і отримавши форвардне покриття або позики в іноземній валюті. Якщо ФК не може повністю покрити валютні ризики, замовник повинен сам укласти форвардні валютні контракти на суми, які не покриті ФК.

На рис.5.7(а, б) наведено схеми міжнародного факторингу: а) прямого; б) непрямого.

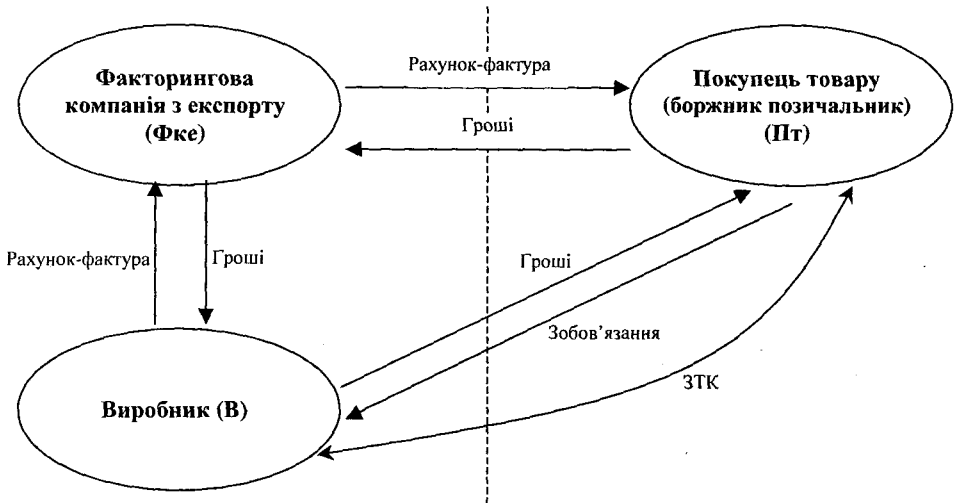


Рис. 5.7.а. Схема міжнародного прямого факторингу

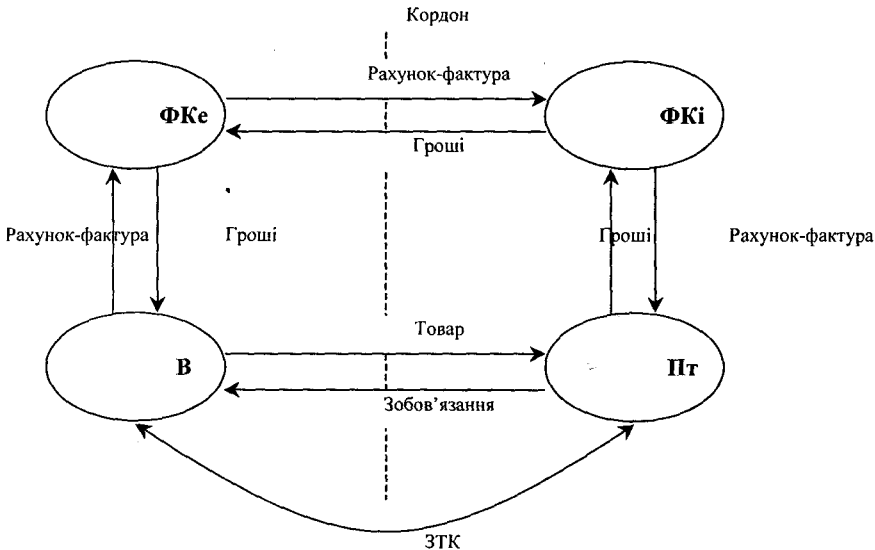


Рис. 5.7.б. Схема міжнародного непрямого факторингу.

Ці схеми показують характер описаного вище процесу.

### Переваги експортного факторингу:

1. Експортний факторинг – це послуга, яка надає можливість здійснювати експортну торгівлю за умовами відкритого кредиту зі стопроцентним покриттям ризику, коли інкасування здійснюється через різноманітні міжнародні мережі ФК. Валютні ризики також покриваються.

2. Факторинг дозволяє усунути або зменшити багато витрат. Завдяки факторингу можна:

- запобігти втратам з “поганих” боргів для боргів, які прийняті ФК;
- не витрачати коштів на послуги агенцій з кредитів, звіти про кредити тощо;
- зменшити витрати на зарплату, оскільки ведення бухгалтерських книг тощо здійснюється ФК;
- усунути витрати на утримання бухгалтерського відділу замовника (напр., конторські витрати);
- усунути валютні ризики;
- зменшити період кредиту та кількість “поганих” боргів унаслідок підвищення ефективності роботи спеціалізованого персоналу;
- зекономити час, щоб зосередитись на виробництві та торгівлі;
- завдяки факторингу значно розширюються можливості отримання знижок готівковими від постачальників, а потік готівки більш гарантований.

Тим часом результатом факторингу може бути економія на управлінських витратах, а також забезпечення додаткового джерела фінансування, якщо джерело кредитування з банківського овердрафту вже повністю вичерпане. Факторинг є корисним для експортерів, які торгують по відкритому рахунку або які бажають розширити обсяг торгових угод шляхом продажу по відкритому рахунку.

Оскільки ФК часто належать банкам або контролюються ними і є членами міжнародних груп, вони можуть надавати достовірну інформацію про кредити іноземним покупцям. Це може бути як перевагою, так і недоліком для експортера, оскільки ФК, очевидно, буде вибірково ставитись до боргів, які вона візьме на себе. “Сумнівним” клієнтам ФК буде відмовляти в обробці їх боргів.

### Перешкоди для розвитку факторингу:

• у експортерів можуть виникнути побоювання, що вторгнення ФК негативно вплине на відносини між експортером та його клієнтами, а також та на думку погано інформованих клієнтів про фінансову стабільність компанії. **Прихований факторинг** дозволяє запобігти цій проблемі, оскільки експортна компанія інкасує платіж як агента ФК. Усі три факторингові послуги (включаючи роботу з торгових бухгалтерських книг) у разі необхідності можуть бути виконані ФК;

• існує “конкуренція” з боку банків, які надають більш традиційні методи фінансування.

### **Операції з факторингу регулюються:**

- 1) Конвенцією про міжнародні факторинги (травень, 1988р.);
- 2) ЗУ”Про податок на додану вартість”;
- 3) ЗУ”Про банки і банківську діяльність”.

**У Додатку 2 наведені документи, які регулюють та супроводжують факторингові операції.**

### 5.2.6. Форфейтингові операції

**Форфейтинг (a forfait)** – це метод забезпечення середньострокового фінансування експортних операцій, який передбачає продаж боргових зобов'язань, вимог по ЗТК якому-небудь кредитному інституту (форфейтеру) при наданні достатнього забезпечення.

Форфейтинг (ФФ) є операція обліку (купівлі) середньострокових простих тратт або векселів. Облік здійснюється за фіксованою ставкою з пові-домленням з боку банку (форфейтера) експортеру після укладення фінансової угоди. Якщо експортер уклав угоду з форфейтингу з банком до підписання ЗТК з покупцем, він буде мати можливість включити вартість обліку у вартість ЗТК.

Якщо продавець терміново потребує коштів, він може запропонувати будь-якому банку викупити у нього тратти, строк платежу по яких наступить у майбутньому згідно із зазначеними у них датами. У цьому випадку **відбувається переуступка прав на отримання коштів векселетримачем – продавцем товарів банку.**

При такій переуступці комплект тратт на проценти з відтермінування платежу зазвичай переходить до банку безкоштовно, а з загальної суми тратт на основний борг банк вимагає знижку, розмір якої визначається в залежності від часу переуступки, від солідності банку, який акцептував або авалував тратти, та від загального економічного стану. Надання такої знижки є для продавця практично зниженням ціни товару, а для банку – компенсацією ризику та додатковою маржею. В залежності від зазначених умов така знижка може становити 3–15%.

За суттю форфейтинг – це угода із середньострокового експортного факторингу, за винятком того, що факторинг іноді буває з регресом до експортера. Банк, який виконує роль форфейтера, не є експортною факторинговою компанією. Крім того, дещо відрізняються процедури надання фінансування експортеру.

#### **ФФ здійснюється таким чином:**

1. Експортер товарів виробничого призначення знаходить закордонного покупця, який хоче отримати середньостроковий кредит для фінансування цієї покупки. Покупець може виявити бажання:

а) оплатити певну частину (15%) одразу;

б) регулярно оплачувати залишок (можливо, через кожні 6 місяців) протягом 5 років.

Регулярні платежі є звичайною умовою при здійсненні ФФ.

2. Покупець повинен:

а) оформити серію простих векселів;

б) акцептувати серію тратт з кінцевою датою погашення приблизно через 5 років, але з наданням регулярних платежів протягом цього періоду часу (напр., через кожні 6 місяців).

Іншими словами, простий вексель може погашатись кожні 6 міс. протягом п'ятирічного періоду. Прості векселі використовуються частіше, ніж перевідні.

3. Якщо покупець має гарну кредитоспроможність, то експортер може не наполягати, щоб перевідні векселі (або тратти) були гарантовані. У більшості випадків у покупця будуть вимагати знайти банк, який гарантує ці векселі (або тратти). Платіж простого або перевідного векселя може бути гарантований шляхом підпису третьої особи на векселі – надання авалу.



4. Експортер повинен знайти банк, який би погодився бути ФФ. Деякі банки спеціалізуються на такому типі фінансування. Банку необхідно надати інформацію про суму кредиту, період часу, кредитоспроможність покупця, наявність банку, який надає аваль на його простих векселях. Потім він або:

- а) відмовиться бути ФФ;
- б) побажає у принципі бути ФФ (без оплати);
- в) погодиться бути ФФ (за комісійні від експортера).

5. ФФ є *операція обліку (покупки) середньострокових простих векселів або трафті*. Облік зазвичай здійснюється за фіксованою ставкою з повідомленням з боку банку (ФФ) експортеру після укладення фінансової угоди. Якщо експортер уклав угоду з ФФ з банком до підписання контракту з покупцем, він буде мати можливість включити вартість обліку у вартість ЗТК.

6. Експортер відправить товари та отримає прості векселі з авалем або акцептовані векселі. Потім він продасть їх ФФ, який купить їх без регресу до експортера. В результаті ФФ буде наражатись на такі ризики:

а) **ризик неплатежу**. Існує подвійна перевага для експортера: він не тільки отримує потік готівки з кредиту, а й не повинен турбуватись про наявність потенційних пасивів на своїх рахунках, якщо покупець не виконає зобов'язання через 3 або 5 років з простих векселів. Банк-ФФ захистить себе від цього ризику, якщо буде вимагати, щоб прості або перевідні векселі отримали аваль від авалюючого банку;

б) **політичні ризики у країні покупця**;

в) **ризик переказу**, який полягає у тому, що країна покупця не зможе виконати свої зобов'язання з іноземної валюти;

г) **валютний ризик**. ФФ зберігає прості векселі і платить готівкою експортеру, тому саме він наражається на валютний ризик. Більшість ФФ захищають себе, погоджуючись купити (облікувати) прості або перевідні векселі лише за валюту, яку можна швидко рефінансувати на узгоджених засадах (напр., USD, CHF, EUR).

**Плата за послугу з ФФ ділиться між експортером та покупцем і має покривати:**

- а) вартість наданих грошових коштів;
- б) страхове покриття від зміни процентних ставок;
- в) страхове покриття від комерційного та політичного ризиків;
- г) вартість хеджування з валюти, яка має високий валютний ризик, що зробить вартість ФФ дуже високою;
- д) прибуток ФФ.

На рис. 5.8 наведена послідовність здійснення форфейтингової операції.

Завдяки цим угодам:

1. Банк, який здійснює ФФ, втрачає право регресу до експортера.
2. Покупець отримує кредит до 5 років.
3. Експортер негайно отримує готівку від обліку простих або перевідних векселів.
4. ФФ отримує відшкодування у міру погашення простих або перевідних векселів.

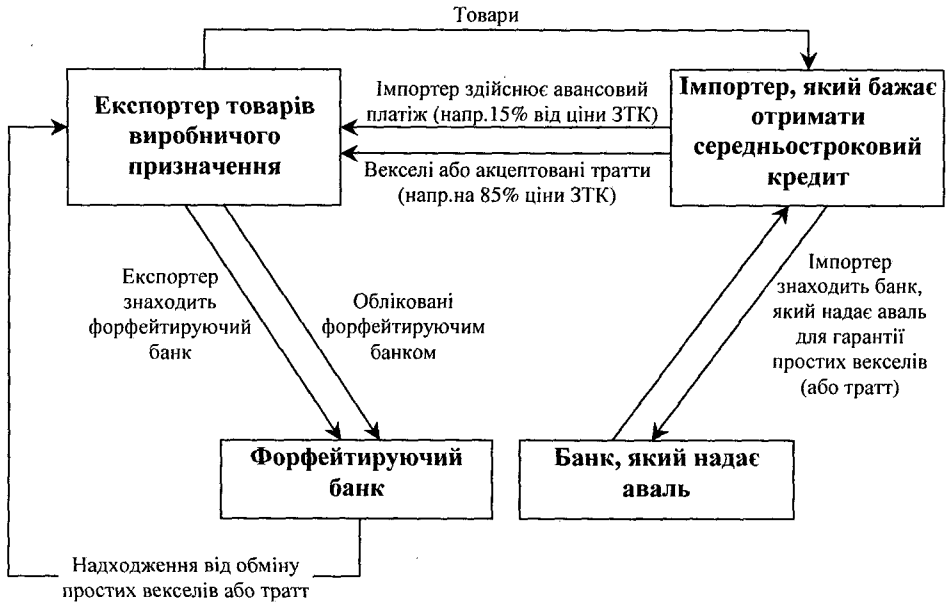


Рис. 5.8. Схема здійснення форфейтингової операції.

Ця схема виразно показує характер описаного вище процесу.

У деяких випадках банк-ФФ може погодитись (за комісійні) на купівлю простих векселів покупця навіть до завершення експортного торгового контракту.

Завдяки ФФ експортер отримує негайний платіж за експорт (принаймні зі знижкою до повної продажної ціни), а іноземний покупець – середньостроковий кредит з погашенням частковими платежами від банку, який здійснює ФФ. Банк-ФФ повинен довіряти гарантії банку, що надав аваль, який, у свою чергу, повинен довіряти кредитоспроможності покупця.

У наш час у ФФ більш поширені прості векселі, ніж перевідні, оскільки експортер може бути звільнений від наступної відповідальності шляхом проставлення індосаменту на простих векселях на користь ФФ "без регресу". Це неприпустимо при використанні перевідних векселів, які виписуються самим експортером, що має покладатись на обіцянку ФФ не вживати проти нього дій у випадку неплатежу.

#### Переваги форфейтингу:

1. Експортер вільний від:
  - а) відповідальності по боргах імпортера у найближчому майбутньому (протягом 1 року);
  - б) потенційних пасивів у вигляді боргів, які мають бути виплачені імпортером протягом середньострокового періоду (до 5 років).

Це зв'язано з тим, що експортер негайно отримує готівку від ФФ, а ФФ відмовляється від регресу до експортера. Оскільки експортер не має пасивів у своєму балансовому звіті, він буде у вигідному становищі для наступного збільшення свого кредиту, якщо виникне така необхідність.

2. Позиція експортера щодо ліквідності поліпшується, оскільки він негайно отримує готівкові.

3. Якщо експортер не має потенційних пасивів і має кращу ліквідність, його шанси отримати позику збільшуються. Форфейтинг не впливає на ліміти експортера з овердрафту або на інший кредит, наданий банком (навіть якщо він є ФФ).

4. На валютні ризики наражається не експортер, а ФФ.

5. Експортер не повинен захищати себе від ризику неплатежу шляхом страхування експортного кредиту через Відділ гарантування експортних кредитів або приватну страхову компанію. У будь-якому випадку страхування експортного кредиту не покриває потенційні втрати експортера на 100%, і експортер наражається на ризик понести певну частину збитків у випадку неплатежу імпортера. При ФФ такого ризику немає. Крім того, якщо експортер вибирає страхування експортного кредиту і кредит покупцю або постачальнику, який гарантований Відділом гарантування експортних кредитів, замість ФФ, а покупець відмовляється оплачувати свої борги, у нього будуть проблеми з ліквідністю, доки страховик не здійснить розрахунок. При ФФ цієї проблеми не існує.

6. Не існує ризику процентних ставок, оскільки облікова ставка відома з самого початку.

7. Експортер звільняється від адміністративних проблем та витрат з інкасування боргів.

8. Послуга з ФФ більш гнучка, ніж фінансування кредиту покупцю або постачальнику, гарантоване Відділом гарантування експортних кредитів, оскільки експортер може домовитись про ФФ, навіть коли в експортному контракті пропонується значна сума за товари, вироблені за кордоном, і "місцеві" витрати у країні покупця. Укладення договору про фінансування, гарантованого Відділом гарантування експортних кредитів, дещо складніше у такій ситуації.

9. Він являє собою метод фінансування, коли фінансування, гарантоване Відділом гарантування експортних кредитів, просто недоступне.

10. Договір про ФФ може бути укладений швидко.

11. ФФ може бути дешевшим за традиційний метод фінансування середньострокового експортного кредиту шляхом банківського кредиту, який підтримується покриттям Відділу гарантування експортних кредитів (фінансування кредиту постачальнику), в залежності від поточних процентних ставок по консенсусу для такого фінансування.

Переваги ФФ (з векселями, які отримали банківський аваль від імені імпортера) перед перевідними векселями, акцептованими трасатом, полягають у такому.

Якщо ринок потребує кредиту, то виникають технології, які дозволяють надати кредит та забезпечують різні ступені безпеки. Добрі давні перевідні векселі, які можуть бути обліковані, мають перевагу у тому, що юридичний стан векселя визнаний майже в усьому світі і мало знайдеться країн, у яких хто-небудь наважиться отримати оскаржений вексель. Варіантом, популярність якого зростає, є ФФ першокласних ставок (усе перевідні векселі). Це особливо вигідно при укладенні контрактів вартістю, у крайньому разі, в 250 000 GBP, де фіксована процентна ставка необхідна, скажімо, на 5 років.

Покупець отримує заздалегідь обумовлений аваль, гарантію оплати по його векселях, від провідного банку у своїй країні. Результуючий цінний папір потім може бути проданий з дисконтом на форфейтинговому ринку, які в наш час поширені у Лондоні. Перевага для продавця полягає у тому, що до нього немає регресу.

**Недоліки ФФ:**

1. Основним недоліком ФФ є його вартість. Облікова ставка по простих векселях може бути достатньо високою, і експортер може домовитись про фінансування, гарантоване Відділом гарантування експортних кредитів, по пільговій ставці (ставці консенсусу). Вартісний недолік ФФ залежить від:

а) комерційних процентних ставок;

б) доступності пільгових процентних ставок за схемою Відділу гарантування експортних кредитів та величини різниці між цими та комерційними ставками.

2. Іншим недоліком ФФ є те, що експортер може не знайти банк, який би схотів діяти як форфейтер, з таких причин:

а) він не задоволений кредитоспроможністю покупця;

б) банк, який надає аваль, не є престижним, тому банк-ФФ не хоче покладатись на його гарантію;

в) уряд країни покупця може накласти обмеження на платежі за кордон;

г) країна покупця зазнає нестачу резервів іноземної валюти;

д) покупець може відмовитись виконати авансовий платіж за товари, і тому банк-ФФ може відмовитись надавати послуги з ФФ.

**Контрольні запитання**

1. Що таке валюта ціни і валюта платежу за товар?
2. Як визначається курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні?
3. Що таке захисні валютні застереження, їх види та особливості?
4. Що таке форвардні та опціонні угоди і для чого вони заключаються при підписанні ЗТК?
5. Які види платежу найчастіше використовуються у міжнародній торгівлі і як вони здійснюються?
6. Як розраховується вартість комерційного кредиту?
7. Що таке авансовий платіж і як він здійснюється?
8. Суть банківського переказу та особливості його здійснення.
9. Суть акредитивної форми розрахунків та порядок їх здійснення.
10. Види та суть документарних акредитивів.
11. Суть та особливості інкасових розрахунків.
12. Суть та особливості розрахунку у формі відкритого рахунку.
13. Суть та особливості розрахунків векселями
14. Як здійснюються розрахунки за допомогою чеків?
15. Що таке банківська гарантія та порядок її надання.
16. Суть факторингової операції.
17. Які послуги можуть надавати факторингові компанії.
18. Суть та особливості здійснення фордайтингових операцій.

## **РОЗДІЛ VI. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ**

### **6.1. Завдання обґрунтування**

Як зазначалось у п.2.1.6. шоста стадія першого етапу підготовки ЗЕО включає техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) доцільності операції, оцінку ефекту та ефективності від її здійснення.

Техніко-економічні розрахунки, які дозволяють оцінити ефект та ефективність як окремих ЗЕО та міжнародних проектів (МП), так і всієї їх сукупності, займають важливе місце в управлінні ЗЕД на підприємстві. Фінансово-економічні показники, які розраховуються за відповідними методиками, лежать в основі проведення переговорів із закордонними контрагентами (експортерами-продавцями, імпортерами-покупцями, посередниками тощо) і є обов'язковою передумовою прийняття рішення про реалізацію ЗЕО або відмови від неї.

Повноцінне ТЕО передбачає:

- грамотне використання методів збору необхідної вихідної інформації;
- прогнозування зміни окремих параметрів проекту; врахування інтересів закордонного партнера;
- розрахунок узагальнюючих фінансово-економічних показників;
- порівняння зовнішньоекономічних альтернатив.

Увага керівників та фахівців, які приймають рішення, повинна концентруватись не лише на стадії обміну, а й враховувати умови виробництва, оскільки жодний обмін не може здійснитись до того як відповідний товар буде вироблений. Крім того, якщо придбаний товар призначений для тривалого використання (обладнання або вироби споживчого призначення з тривалим строком служби), він буде впливати на економічні результати споживача протягом певного періоду, і тому необхідно враховувати умови застосування товару за всі ті роки, що він буде використовуватись споживачем.

Усе це ще більшою мірою стосується міжнародного кооперування виробництва, спільного спорудження великих об'єктів, діяльності спільних підприємств з іноземними інвестиціями, і тому кожен ЗЕО доцільно розглядати як певний довготривалий проект.

У зв'язку з наведеними вище міркуваннями методики оцінки ефективності ЗЕО повинні включати як методи розрахунку зовнішньоторгової ефективності, так і методи оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням інноваційних аспектів, процесу концентрації виробництва, соціально-економічних наслідків тощо.

Слід зауважити, що успіх проведення зовнішньоекономічних операцій та реалізація міжнародних проектів залежить не лише від достовірності економічної оцінки, а й від досвіду, інтуїції, знань спеціалістів та керівників, відповідальних за їх здійснення. Важливим при цьому є використання аналогів та попереднього досвіду, володіння інформацією про партнерів, вміння вести переговори. Самі по собі економічні розрахунки не гарантують успіху, вони є лише відправною точкою при прийнятті рішень.

## 6.2. Принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО та міжнародних проектів

### 6.2.1. Врахування особливостей функціонування світових ринків

Підприємство-учасник ЗЕД здійснює її у відповідному ринковому середовищі, і тому ТЕО ЗЕО обов'язково повинно враховувати такі особливості функціонування світових ринків:

- 1) динамічність параметрів, які характеризують міжнародні операції та міжнародні проекти (МП);
- 2) невизначеність досягнення кінцевого результату;
- 3) суб'єктивність інтересів різних учасників кожної ЗЕО;
- 4) множинність критеріїв оцінки будь-якої ЗЕО або МП.

Розглянемо *першу особливість* функціонування світових ринків – *динамічність параметрів проекту*. Традиційний розрахунок показників порівняльної ефективності різних варіантів практично не враховує змін параметрів МП у часі, що спрощує розрахунки, але робить результати менш вірогідними. Ринок завжди являє собою нестійку рівновагу, і тому при оцінці вигідності ЗЕО та МП необхідно враховувати такі його *характеристики*:

- перспективні зміни попиту на товар/послугу на світовому ринку та відповідні зміни розміру виробництва;
- можливі коливання світових цін на ресурси, які споживаються, та продукцію/послуги, які реалізуються;
- майбутнє зниження витрат виробництва у процесі нарощування обсягу випуску;
- майбутні зміни у технічному рівні продукту або виробництва, зумовлені реалізацією науково-технічних досягнень;
- доступність фінансових (у т.ч. валютних) джерел для майбутніх у кожному періоді інвестицій.

Наприклад, експортер, який планує різко збільшити поставки свого товару за кордон, повинен передбачити можливу реакцію ринку у вигляді зниження ціни на цей товар. Зростання попиту на певні ресурси може призвести до зростання цін на них. Науково-технічні досягнення закордонного конкурента можуть знецінити якісні характеристики перспективної продукції українських підприємств.

У зв'язку з цим для великих, тривалих МП, на відміну від разових короткострокових угод, необхідно прогнозувати усі перспективні зміни параметрів проекту та вводити їх у техніко-економічні розрахунки, які повинні охоплювати достатньо тривалий період часу.

*Другою особливістю* функціонування світових ринків є *ризик недосягнення цілей проекту*. Використання прогнозних оцінок завжди пов'язано з певним ризиком, який тим більший, чим більший МП або захід та чим триваліше період його здійснення. Світовий досвід підтверджує, що різні характеристики МП прогножуються з різною точністю, причому *помилки в оцінці майбутніх затрат здебільшого нижчі за помилки в оцінці тривалості здійснення МП*. Самі прогнозні оцінки, як правило, виявляються надмірно оптимістичними, особливо стосовно майбутнього обсягу продаж.

Ступінь ризику в момент підписання ЗТК, тобто в момент прийняття рішення про початок реалізації МП або ЗЕО, може бути різним. Ступінь прийнятності ризику є важливою стратегічною характеристикою підприємства та інвестора. Проект з певним

ступенем ризику може виявитись прийнятним для одного учасника ЗЕД та неприйнятним для іншого, який віддає перевагу більш надійним операціям.

Загалом при здійсненні МП або ЗЕО можуть мати місце такі **ризик**и:

- **ринкові (збутові)**, які зв'язані зі зниженням попиту на обраних міжнародних ринках або зі зниженням світових цін;
- **політичні**, зв'язані з уведенням ембарго, обмежень тощо;
- **комерційні**, які виявляються у несумлінності або неплатоспроможності покупця;
- **виробничі**, які зв'язані з непереборними труднощами в організуванні виробництва, його налагодженні, підготовці кадрів тощо;
- **науково-технічні**, які випливають з невизначеності досягнення заданого результату при освоєнні нових технологій, ліцензійному обміні, спільних науково-дослідних роботах тощо;
- **інфляційні**, які зв'язані зі зростанням затрат на матеріали та комплектувальні вироби, оплату праці тощо;
- **валютні**, які зв'язані з можливою зміною валютних курсів.

У результаті ризик може виявитись у зниженні попередньо визначеної ефективності ЗЕО або у її повній нездійсненності (останнє можливе, наприклад, у випадку великих МП з розвідки та видобутку корисних копалин, інноваційних проєктів у наукоємних галузях та інших ЗЕО).

**Формальне врахування ризиків у техніко-економічних розрахунках може бути здійснене за допомогою методів теорії імовірності та математичної статистики.** У розрахунки вводяться показники імовірності майбутніх економічних результатів та затрат або статистичні розподілення очікуваних доходів від інвестицій. Врахування можливих втрат від інфляції може бути здійснене введенням спеціальних поправок ("інфляційної премії") до рівня ставки відсотка, яка характеризує дохідність за безбитковими вкладеннями.

**Третьою особливістю** функціонування світових ринків є **суб'єктивність інтересів учасників МП.** Повноцінна оцінка МП потребує врахування суб'єктивності інтересів учасників, які залучені у нього. Часто ці інтереси не збігаються, і тому необхідний компроміс при формулюванні умов ЗТК та документів, які його супроводжують. Це стосується цін на товари, послуги, технологію, ставок орендної плати, процентних ставок, розмірів дивідендів тощо.

Розрізняють **інтереси**:

- **підприємця**, який прагне досягти максимуму потенційного прибутку у довгостроковому аспекті, максимуму темпів зросту реальних активів підприємства, підтримати престиж фірми та самого підприємця, високого рівня оплати його праці тощо;
- **власників капіталу**, які прагнуть максимізації поточного прибутку і, в першу чергу, дивідендів;
- **національної економіки**, яка прагне народногосподарської ефективності. Народногосподарський підхід є правомочним, якщо МП реалізується у рамках державного замовлення та фінансується за рахунок централізованих бюджетних коштів. Для недержавних МП розрахунок народногосподарських показників має практичний зміст, якщо, наприклад, мова йде про обгрунтоване зниження ставок оподаткування для підприємства-учасника ЗЕД, яке випускає споживчі товари.

**Четвертою особливістю** функціонування світових ринків є **множинність критеріїв оцінки будь-якої ЗЕО або МП.** Складність, комплексний характер багатьох

ЗЕО призводить до того, що врахувати всі фактори реалізації ЗЕО або МП просто неможливо, тим більше у суворо формалізованому вигляді. Це призводить до необхідності використання у процесі ТЕО кількох критеріїв. Система розрахунків не обов'язково повинна підводити до однозначного рішення стосовно доцільності МП або ЗЕО. Наприклад, показники інтегрального ефекту та рентабельності при оцінці кількох ЗЕО можуть суперечити один одному.

**Остаточне рішення приймається керівником відповідного рангу (або колегіально)** не тільки на підставі факторів та характеристик, формально відображених у розрахунках, але також з урахуванням інтуїції, знань та досвіду фахівців та керівників, з використанням аналогій, оцінкою непрямих показників тощо. На майбутній ефективності МП або ЗЕО позначається вміння керівника вести переговори з партнерами, володіння інформацією про цих партнерів, довіра з боку потенційних споживачів та здобувачів, престиж фірми тощо. Недостатньо пасивно використовувати результати ТЕО. Самі по собі вони не гарантують успіху. Уважне вивчення результатів ТЕО – самостійний важливий етап у процесі підготовки та прийняття рішення про ЗЕО або МП.

### **6.2.2. Зміст і послідовність ТЕО міжнародного промислового проекту**

Світова практика визначила доцільну послідовність проведення розрахунків у рамках або бізнес-плану, або ТЕО МП. Залежно від масштабів МП окремі розділи цих документів розробляються більш або менш докладно.

**Бізнес-план або ТЕО (як документ) використовують з такою метою:**

- для дослідження МП та прийняття рішення про його доцільність;
- для проведення переговорів з інвесторами, які повинні бути впевнені, що кошти, вкладені ними у МП, буде повернуто;
- для ознайомлення з ТЕО органів державного управління, яких необхідно переконати, що їм, наприклад, вигідно дати нам площу, приміщення або ділянку.

Бізнес-план МП передбачає, як правило, обґрунтування ефективності розробки, освоєння та розширення зовнішніх ринків для фірми. Він звичайно починається з резюме, де у стислій, лаконичній формі наводиться короткий зміст основної його суті.

**1-й розділ БП містить:**

- аналіз та характеристика ринку для проникнення або зміцнення ринкової позиції фірми;
  - аналіз конкурентів, їхніх сильних та слабких сторін;
  - аналіз конкурентних позицій своєї фірми (SWOT-аналіз: strengths/weaknesses – opportunities/threats);
  - аналіз зовнішнього середовища бізнесу: географічних, демографічних, організаційно-правових, політичних, економічних, соціально-культурних та ін. умов ринку проникнення на закордонних територіях;
  - умови для розвитку даного виду ЗЕД в Україні.

**2-й розділ БП містить опис ЗЕП:**

- характеристику товару, призначеного для поставки за кордон;
- місце розташування та характеристика підприємства, яке продукує цей товар;
- заходи із виведення даного товару на ЗР (формування збутової мережі, реклама та ін. заходи стимулювання збуту, цінова політика).



**3-й розділ БП** містить характеристику виробництва та збуту, розділ маркетингової роботи.

Далі у БП наводяться **дані по конкретній фірмі, для якої або на якій цей БП розроблявся**. Тут дається характеристика правового та фінансового стану фірми, зазначаються організаційні структури та провідні працівники, які є відповідальними за реалізацію даного ЗЕП.

І нарешті, дається **оцінка ризиків даного проекту**, наводиться **фінансовий план із його реалізації** із зазначенням коштів, які виділяються самою фірмою, та коштів, які необхідні їй у вигляді зовнішніх позик. Розраховується **точка безбитковості ЗЕП**.

БП завершується **додатками**, які ілюструють та обґрунтовують положення та статті плану.

**Етапи підготовки інвестиційного рішення у рамках ТЕО включають:**

**1. Оформлення ідеї проекту.** Обсяг документа – 5–10 сторінок. Його безплатно готує автор ідеї – лідер проекту. Точність – мінімальна, цифр та розрахунків мало, простежується напрямок ідеї.

**2. Попереднє ТЕО.** Готує або лідер проекту, або група експертів. Керівник фірми виділяє гроші (приблизно 0,5% вартості передбачуваного МП). Обсяг – 30–40 сторінок. Тут уже є техніко-економічні розрахунки

**3. Повне ТЕО.** Затрати становлять 1,5–3% вартості усього майбутнього МП. Тут усе розписано: де, скільки, кого, чого, які ліцензії купувати тощо. Це – документ спеціалістів. Обсяг – приблизно 400 сторінок.

**4. Записка-витяг**, яка складається з урахуванням усіх попередніх розрахунків. Обсяг – 2 – 10 сторінок.

Посібник з підготовки промислових техніко-економічних досліджень, який пропонується комісією ООН з промислового розвитку (UNIDO) рекомендує таку послідовність розділів.

**1 розділ. Загальні вихідні дані та умови.** Тут відображається ідея проекту, основний задум, міжнародні аспекти, державна та галузева спрямованість (що продукувати, куди продавати, спрямованість, ринки). Обсяг – 2 сторінки.

**2 розділ. Ринок та потужність підприємства.** Проводиться дослідження ринків збуту, оцінка конкуренції за здійснення МП з боку вітчизняних та закордонних виробників. Дається відповідь на запитання про існуючі розміри виробництва даного продукту, провідних виробників, перспективи зросту попиту на продукт. Робиться висновок про приблизну виробничу програму (**річну виробничу потужність підприємства** –  $N_{р\text{іч}}$ ), включаючи випуск побічної продукції та утилізації відходів. Це – кількісна оцінка попиту, який повинно закрити підприємство. Тут же розглядається **ціна одиниці продукції** ( $C^{\text{од}}$ ). У цьому розділі (як і в наступних розділах) виникає проблема порівняння варіантів вибору. Можна вибрати в кожному з розділів один варіант або робити два паралельних розрахунки.

**3 розділ. Матеріальні фактори виробництва.** Оцінюються потреби в сировині, комплектувальних виробках, енергії. З'ясовується ситуація з можливими постачальниками. Розраховуються приблизні **річні витрати на матеріальні фактори виробництва, у тому числі імпортні** ( $Z_{\text{м}}$ ). Іншими словами, визначається, яка

сировина, матеріали, комплектувальні потрібні, де їх узяти (джерела) та за якою ціною купувати.

**4 розділ. Місце знаходження підприємства та ділянка.** Здійснюється попередній вибір пункту та ділянки розташування об'єкта, розраховується **вартість оренди чи купівлі земельної ділянки ( $Z_4$ )**.

**5 розділ. Проектно-конструкторська та технологічна документація.** Містить дані з технології виробництва та потрібного обладнання (яке обладнання, де взяти), включаючи вартість придбання ліцензій, патентів та обладнання, у тому числі за кордоном. Розробляється план розташування об'єктів будівництва. Розраховуються відповідні **капітальні вкладення в обладнання ( $K_{обл}$ ) та у ліцензії ( $K_{лиц}$ )**.

**6 розділ. Організація підприємства та накладні витрати.** Формується **організаційна структура підприємства (виробнича, збутова, управлінська)**. Якщо підприємство велике, то потрібно розробити схеми, якщо мале, то їх розробляти не треба. Розраховуються **кошторисні накладні витрати на утримання апарату ( $Z_{накл}$ ) та збутові витрати ( $Z_{зб}$ )**.

**7 розділ. Трудові ресурси.** Оцінюється **потреба у трудових ресурсах за категоріями (робітники, службовці, ІТР) та основними спеціальностями**. Зазначається потреба в іноземних робітниках та фахівцях. Розраховуються **щорічні витрати на трудові ресурси - зарплата у гривнях та іноземній валюті (зазвичай, в USD) – ( $Z_{з/п}$ )**. Визначається, де взяти кадри. Розраховують **капітальні затрати на підготовку кадрів – ( $K_{підг.кадр}$ )**. До них належать усі види затрат: зарплата, пенсії, допомога тощо.

**8 розділ. Планування строків здійснення проекту.** Містить **графік здійснення проекту, а також кошторис витрат на реалізацію проекту згідно з графіком**. Усі попередні розділи "накладаються" на календар, причому перші 1–2 роки – помісячно, решта – по роках.

**9 розділ. Фінансово-економічна оцінка.** У цьому завершальному розділі розраховуються **узагальнюючі показники ефекту, ефективності проекту**, які є передумовою для прийняття остаточного рішення та які лежать в основі майбутніх умов угод з постачальниками, споживачами, партнерами, акціонерами, банками тощо. Цей розділ має комплексний характер і може включати такі **підрозділи:**

- а) загальні інвестиції;
- б) фінансування проекту;
- в) виробничі витрати;
- г) прогнозовані доходи та їх розподіл;
- г) таблиця грошових потоків;
- д) фінансово-економічні показники проекту;
- е) національна економічна оцінка проекту.

На рис. 6.1 зображена схема попадання різних показників із попередніх розділів у 9-й розділ.

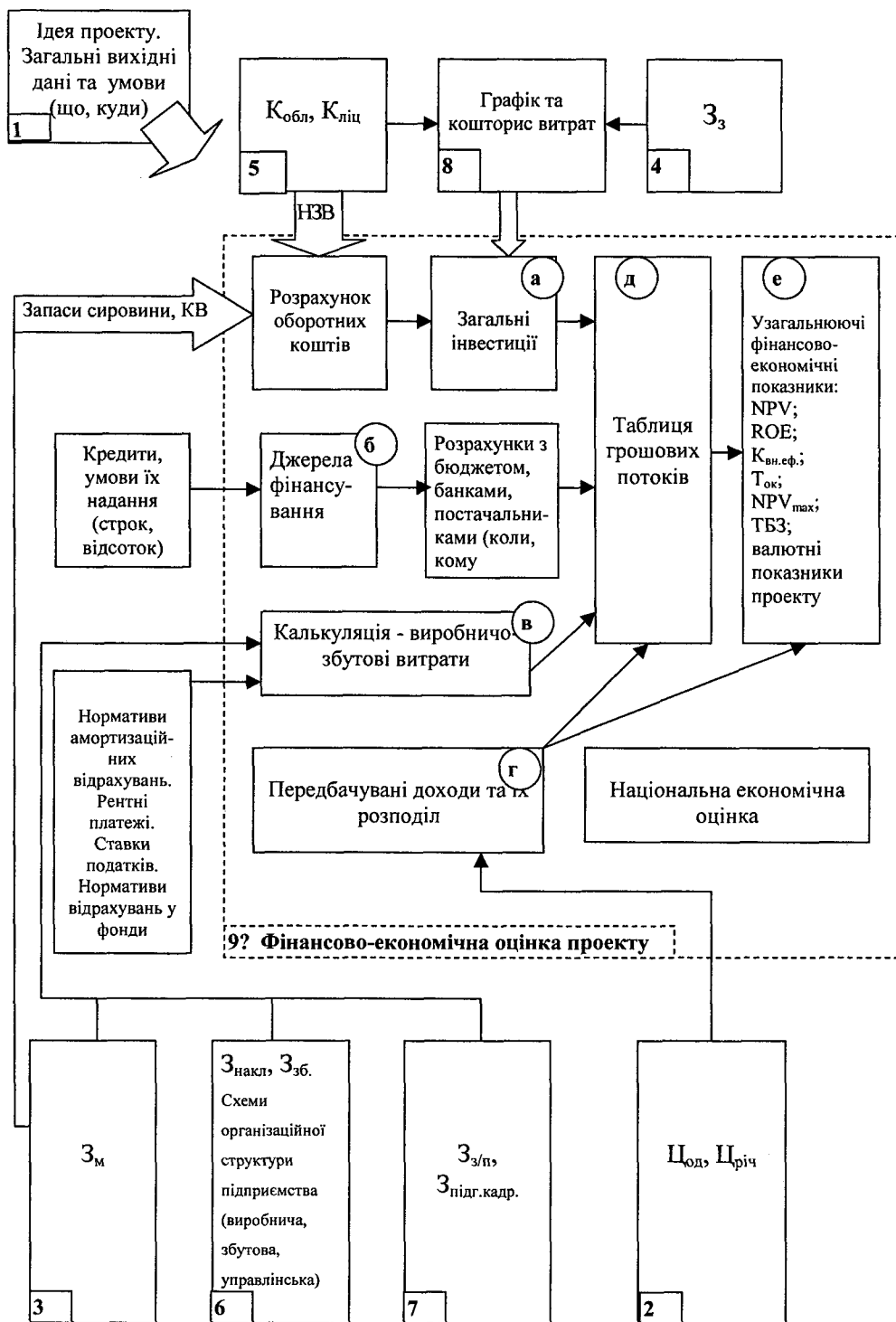


Рис. 6.1. Схема попадання різних показників із попередніх розділів у 9-й розділ ТЕО

### 6.2.3. Показники фінансово-економічної оцінки проекту

Розглянемо докладніше підрозділ "е" 9-го розділу. Міжнародна практика обґрунтування проектів використовує кілька *узагальнюючих показників*, які лежать в основі прийняття рішення про реалізацію ЗЕО або МП.

#### 1. Чиста поточна вартість (NPV – Net Present Value) – $E_{\Sigma}$

Цей показник, який у вітчизняних джерелах називається "*інтегральним економічним ефектом*", становить різницю сукупного майбутнього доходу від реалізації продукції за період здійснення проекту та усіх видів майбутніх витрат за той самий період з урахуванням фактору часу (тобто з дисконтуванням різночасових доходів та витрат). Є одним з найважливіших критеріїв при обґрунтуванні ЗЕО або МП.

$$E_{\Sigma} = \sum_t^T (D_t - Z_t) \cdot \alpha_t, \quad (6.1)$$

де  $D_t$  – доходи;  $Z_t$  – затрати;  $\alpha_t$  – коефіцієнт врахування фактору часу;  $t$  – період часу, в який здійснюються витрати або отримуються доходи;  $T$  – період реалізації проекту;  $(D_t - Z_t)$  – *чистий грошовий потік у t-му році (NCF – Net Cash Flow)*.

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + \rho)^t}, \quad (6.2)$$

де  $\rho$  – норма дисконту, мінімально допустиме значення показника рентабельності, яке залежить від класу капітальних проектів, керівника тощо.

$$\rho = \rho^* + \tau, \quad (6.3)$$

де  $\rho^*$  – мінімальний процент рентабельності;  $\tau$  – процент інфляції.

Докладніше про дисконтування – у розділі 6.5. "Дисконтування у зовнішньоекономічних розрахунках".

Формулу (6.1) можна записати таким чином:

$$E_{\Sigma} = D_{\Sigma} + Z_{\Sigma}. \quad (6.4)$$

У формулі (6.4):

$$D_{\Sigma} = \sum_1^n \sum_t^T C_{it}^{од} \cdot N_{it} \cdot \alpha_t, \quad (6.5)$$

де  $i$  – номер продукту;  $n$  – кількість продуктів;  $C_{it}^{од}$  – ціна одиниці  $i$ -го виробу у  $t$ -му році;  $N_{it}$  – обсяг реалізації продукції у  $t$ -му році;

$$Z_{\Sigma} = \sum_t^T (K_t + B_t) \cdot \alpha_t, \quad (6.6)$$

де  $K_t$  – одноразові витрати у  $t$ -му році;  $B_t$  – поточні витрати у  $t$ -му році.

**2. Рентабельність (ROE – Return on Equity).**

Розуміється як відношення прибутку до капітальних вкладень, а також у відношенні до акціонерного капіталу.

**3. Внутрішній коефіцієнт ефективності ( $K_{\text{ен. еф}}$ ).**

Визначається як таке **порогове значення рентабельності**, при якому інтегральний ефект, розрахований за період здійснення проекту, дорівнює нулю. Проект вважається ефективним, якщо цей коефіцієнт не буде нижчим за вихідне порогове значення.

**4. Період повернення капітальних вкладень ( $T_{\text{ок}}$ ).**

Цей показник, який інколи має назву **строк окупності**, становить період часу (зазвичай, кількість років), протягом якого отриманий дохід від продажів за мінусом функціональних адміністративних витрат (інколи – прибуток) покриває основні капітальні вкладення, зроблені під час дії проекту.

$$T_{\text{ок}} = \frac{1}{E_{\Sigma}}, \quad (6.7)$$

**1. Максимальний грошовий потік (борг, відтік) ( $NPV_{\text{max}}$ ).**

Становить найбільше від'ємне значення чистої поточної вартості, яке розраховане наростаючим підсумком. Цей показник відображає необхідні розміри фінансування проекту; він має бути ув'язаний з джерелами покриття всіх затрат.

**2. Точка безбитковості (ТБЗ).**

Показує **мінімальний розмір партії продукції, при якому забезпечується "нульовий прибуток"**, тобто при якому дохід від продаж дорівнює витратам виробництва. Після визначення точки безбитковості необхідно проаналізувати отриманий результат. Важливо, щоб запланований у 2-му розділі ТЕО показник річної виробничої потужності ( $N_{\text{рпч}}$ ) на графіку був достатньо далеко праворуч від розрахованої точки безбитковості.

**6.2.4. Валютні показники проекту**

Обґрунтування ЗЕО та МП, наприклад, проектів організації експортного виробництва, міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, реконструювання підприємства на базі імпортного обладнання, заснування спільного підприємства з іноземними інвестиціями (СП), використовує, зазвичай, ту ж послідовність проведення техніко-економічних розрахунків. У завершальному розділі визначаються ті ж самі показники, які розраховуються окремо у гривнях та іноземній валюті. Тому в обґрунтуванні додатково вказуються **валютні показники проекту**:

- валютні затрати;
- обсяг реалізації продукції або послуг за валюту.

Зведення вартісних оцінок у гривнях та відповідній валюті потребує врахування обмінних курсів валют, у т.ч. тих, що формуються на валютних біржах та аукціонах.

У зв'язку з тим, що українські підприємства самі несуть економічну відповідальність за ефективність ЗЕО та раціональне використання валютних коштів, особливе значення має **забезпечення валютної збалансованості (окупності) міжнародних операцій та проектів, яка полягає в тому, що всі валютні витрати підприємств оплачуються за рахунок їхніх валютних доходів**. У рамках ТЕО слід проаналізувати можливі схеми досягнення валютної збалансованості та аргументувати

вибір однієї з них. Необхідно оцінити ступінь валютних ризиків та передбачити способи їх страхування від курсових втрат.

### **6.3. Форми прояву ефекту ЗЕО**

Інтереси українських підприємств, які здійснюють ЗЕО, дуже різноманітні. З одного боку, державна зовнішньоекономічна політика покликана стимулювати насичення внутрішнього ринку необхідними товарами, прискорення НТП, підвищення кваліфікації керівників та фахівців, залучення в економіку додаткових матеріальних та фінансових ресурсів, розширення експортного потенціалу, структурну перебудову національної економіки. З іншого боку, окремі підприємства можуть добиватись реалізації власних цілей: підвищення економічної ефективності виробництва, залучення іноземної технології та комерційної реалізації власних науково-технічних досягнень, гарантованості надійного матеріально-технічного забезпечення.

Такі цілі різні у різних галузях. У машинобудуванні, зокрема, важливою метою є ефективне науково-технічне, виробниче та збутове кооперування і на цій основі підвищення конкурентоспроможності продукції, доведення її до вимог світового ринку. Посередницькі організації приділяють головну увагу одержанню власне економічного (зовнішньоторгового ефекту).

Різноманітність форм ЗЕД та інтересів учасників зумовили множинність напрямків, за якими може бути досягнутий ефект у найближчому чи віддаленому майбутньому. При оцінці конкретних ЗЕО слід враховувати усі можливі прояви ефекту, для чого необхідно чітко уявляти їх природу та особливості, які впливають на методи та послідовність розрахунків.

Виділяють **6 основних форм прояву ефекту ЗЕО:**

1. Зовнішньоторговий ефект.
2. Науково-технічний ефект.
3. Ефект спеціалізації та кооперування.
4. Ефект виграшу у часі.
5. Ефект подолання дефіциту ресурсів.
6. Ефект збереження ресурсів на майбутнє.

#### **6.3.1. Зовнішньоторговельний ефект**

Вперше пояснити джерело переваг (ефект) зовнішньої торгівлі намагався А.Сміт у рамках теорії абсолютних переваг. Суть теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, які продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їх торговим партнерам). Більше того, виробництво даного товару в одній з країн може виявитись просто неможливим через об'єктивні причини.

Теорію абсолютних переваг А. Сміта розвинув Давід Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів. У теорії порівняльних переваг додатково використовується поняття альтернативних витрат, які являють собою просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій.

А.Сміт та Д.Рікардо пояснювали міжнародну торгівлю існуванням абсолютних та порівняльних переваг у виробництві товарів, а головним фактором, що впливає на виробництво товарів, вони вважали працю. Ціна товару, на їхню думку, залежала тільки від трудових витрат, тобто вони дотримувались трудової теорії вартості.

Шведські економісти-неокласики Елі Хекшер та Бертіл Олін розробили теорію співвідношення факторів виробництва (теорію Хекшера–Оліна), в якій вони, не відкидаючи трудової теорії вартості, доповнили її думкою про те, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також і інші фактори виробництва, такі як земля та капітал. Зміст теорії Хекшера–Оліна полягає ось у чому: країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів. Таким чином, наприклад, країнам з надлишком робочої сили вигідніше продукувати та експортувати трудомісткі товари.

У 1953 р. В.Леонтьєв, а потім і його послідовники піддали тестуванню висновок теорії Хекшера–Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові і тому більш дешеві для них фактори виробництва, і імпортують товари, у виробництві яких ці фактори використовуються менш інтенсивно. Провівши розрахунки на кількох часових горизонтах та для кількох країн, вони отримали статистичні результати, які не узгоджувалися з теорією Хекшера–Оліна. Це явище отримало назву “Парадокс Леонтьєва”: теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера–Оліна не підтверджується на практиці: трудонасичені країни експортують капіталоемну продукцію, тоді як капіталонасичені – трудоемну. Пояснення парадоксу дається у рамках неотехнологічних теорій зовнішньої торгівлі, які пояснюють її природу впливом ще одного фактору – НТП.

На практиці побудова системи показників ефекту експорту та імпорту базується на передумовах теорії порівняльних переваг Д.Рікардо, а вплив науково-технічного фактору оцінюється здебільшого окремо, що дозволяє говорити про самостійний науково-технічний ефект міжнародного поділу праці.

Отже, *власне зовнішньоторговий ефект враховує міжкраїнні відмінності двох типів:*

- відмінності в умовах виробництва певного товару, які виявляються у кінцевому підсумку у різному рівні витрат виробництва;
- відмінність структури цін, що призводить до того, що рівень ціни на даний товар неоднаково наближується до середнього світового рівня.

### 6.3.2. Науково-технічний ефект

Найважливішим фактором конкурентоспроможності багатьох видів промислової продукції є високий технічний рівень, тому виділення науково-технічного ефекту як окремої складової ефекту ЗЕД є дуже суттєвим. Значення технологічного компоненту у міжнародних економічних відносинах постійно зростає. З іншого боку, сам науково-технічний розвиток української економіки зазнає дедалі більшого впливу з боку зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій.

На рівні підприємств поряд із власне економічним результатом експорту або імпорту науково-технічних досягнень необхідно враховувати також *побічні*

*(емерджентні або резонансні) ефекти*, хоча останні дуже важко піддаються формалізації і мають, як правило, стратегічний характер. Дослідження фахівців дозволили виділити *основні напрямки реалізації таких ефектів*, серед яких важливе місце посідають такі з них:

1. Міжнародне науково-технічне співробітництво, наприклад, спільні науково-дослідні роботи, дозволяють отримати результати, недосяжні при окремому проведенні досліджень та розробок, навіть якщо взяти до уваги можливість взаємного обміну науково-технічними знаннями.

2. Міжнародне науково-технічне співробітництво та обмін забезпечують підвищення кваліфікації спеціалістів, управлінського персоналу, робітників.

3. Використання закордонних технологій може ініціювати нові дослідження та розробки у вітчизняних науково-дослідних інститутах, конструкторських бюро, лабораторіях тощо.

4. Прискорений розвиток науки та техніки у деяких галузях, у виробництві деяких видів продукції може сприяти формуванню наукоємної спеціалізації національної економіки в цілому або окремого виробника. Така спеціалізація є стратегічною передумовою отримання ефекту внаслідок монополії на науково-технічні знання та технологічні досягнення.

### 6.3.3. Ефект спеціалізації та кооперування

Зовнішня торгівля усе більше базується на спеціалізації та кооперуванні. Для складних технологічних виробів джерелом підвищення конкурентоспроможності часто є *використання як комплектувальних вузлів продукції закордонного виробництва*.

*Основою виявлення ефекту в даному випадку є складний характер залежності параметрів виробу від характеристик його окремих комплектувальних*. При цьому, за звичай, значення ціни готового виробу корелює із характеристиками виробу як цілого.

Іншим проявом ефекту є *економія*, яка виникає як результат більш вигідного співвідношення власних затрат на виробництво деталей та вузлів і затрат у потенційного закордонного партнера з кооперації.

Ще один прояв ефекту зв'язаний з концентрацією виробництва деталей або вузлів, яка забезпечує *зменшення умовно-постійних витрат* у розрахунку на одиницю продукції. Виникають передумови для наближення розмірів виробництва до оптимальних масштабів.

З точки зору стратегії підприємства спеціалізація виробництва сама по собі виступає джерелом тривалого ефекту, оскільки за рахунок орієнтації на конкретного споживача та повнішого врахування його вимог забезпечується *зростання конкурентоспроможності виробленої продукції*. Спеціалізація та кооперування у ЗЕД повністю відповідають світовій тенденції до зростання ролі тривалих угод між партнерами.

### 6.3.4. Ефект виграшу в часі

Ця форма ефекту виявляється *у більш ранньому отриманні деякого економічного результату*. Наприклад, *у випадку експорту* ранній вихід на зовнішній ринок з новим товаром може забезпечити зростання конкурентоспроможності та привести до збільшення попиту. *У випадку імпорту* виграш у часі може виявитися у більш швидкому постачанні товарів, необхідних для реконструкції підприємства, або товарів споживчого призначення; у прискореному введенні у дію виробничого або



соціального об'єкта, який споруджується за допомогою іноземної фірми; у швидкому наданні ліцензії на застосування нової технології або ноу-хау, які дозволять організувати нове, більш ефективне виробництво.

Економічною компенсацією за надання товарів, послуг або знань у більш ранні строки є підвищений рівень затрат, який є наслідком підвищеної ціни або оплати товарів та послуг у кредит, що так само збільшує сумарні затрати. Формальне врахування різночасовості затрат та результатів, а також можливого кредитування ЗЕО здійснюється за допомогою методів дисконтування та врахування кредитного впливу.

### 6.3.5. Ефект подолання дефіциту ресурсів

Цей ефект, який іноді називають *ефектом взаємного доповнення*, виявляється у *зростанні одержуваного економічного результату*. Нестача окремих ресурсів перешкоджає отриманню кращого результату. Через відмінність структури наявних ресурсів та потреби в них частина ресурсів виявляється у надлишку, інша частина – у дефіциті. Підключення в тій чи іншій формі закордонних ресурсів (матеріальних, трудових, інвестиційних, науково-технічних) дозволяє збільшити випуск продукції, її якість, обсяг послуг, що надається, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Особливості оцінки ефективності зв'язані з характером ЗЕО, тобто способом об'єднання ресурсів (зовнішня торгівля, науково-виробнича кооперація, спільне будівництво та виробництво).

### 6.3.6. Ефект збереження ресурсів на майбутнє

Цей ефект виступає *наслідком обміркованої імпоротної політики* та виявляється, за звичай, на рівні національної економіки. Зрозуміло, що він, передусім, має стратегічний характер, відображаючи піклування суспільства про своє майбутнє.

## 6.4. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО

Розрахунки економічної ефективності ЗЕО базуються на загальних положеннях з оцінки ефекту:

- 1) комерційних операцій – для посередницьких операцій;
- 2) інвестиційних проектів – для виробництва експортної продукції, імпорту обладнання з метою реконструкції, міжнародного науково-технічного обміну тощо.

Особливості розрахунку зовнішньоекономічного ефекту визначаються, зокрема, такими чинниками:

- можливостями конвертації національної валюти та умовами формування валютних курсів;
- побудовою показників ефекту та ефективності;
- умовами розподілу валютної виручки підприємств;
- варіантністю експортних та імпорتنих програм.

### 6.4.1. Врахування умов конвертації національної валюти

Особливості зовнішньоекономічних розрахунків ефективності залежать, передусім, від умов конвертації національної валюти (НВ) у валюти закордонних країн. При цьому *в усіх випадках враховуються реальні можливості отримання іноземної валюти*.

**Якщо НВ повністю неконвертована, то єдиною можливістю для отримання іноземної валюти (ІВ) є експорт товарів, послуг чи знань.** У розрахунках ефекту та ефективності ЗЕО враховуються характеристики зустрічних зовнішньоторговельних операцій.

**Якщо НВ конвертується частково, то у розрахунках ефекту та ефективності ЗЕО враховуються конкретні умови такої конвертації** (наприклад, біржові або аукціонні валютні курси).

**Якщо НВ є вільно конвертованою, то в економічних розрахунках використовується значення офіційно встановленого валютного курсу для купівлі/продажу валюти.**

Українська гривня є замкненою валютою, причому в Україні зберігається множинність валютних курсів. Так, використовується офіційний курс гривні (курс НБУ) та ринковий курс, коливання якого зв'язані із співвідношенням попиту та пропозиції.

#### 6.4.2. Валютна ефективність експорту та імпорту

Економічною характеристикою будь-якої експортної чи імпортної операції є **показник валютної ефективності (валютний коефіцієнт, купівельна сила валюти, товарний курс)**. Показник валютної ефективності експорту та імпорту визначається згідно з так званими експортним та імпортним еквівалентами.

**Експортний еквівалент** – це набір товарів та послуг, які експортуються з метою отримання необхідної іноземної валюти (ІВ) у випадку повної неконвертованості НВ. Експортний еквівалент може бути визначений для окремої угоди, виду товару, країни, групи валют.

**Імпортний еквівалент** – це набір товарів і послуг, які імпортуються на отриману від експорту валюту.

**Валютна ефективність експорту ( $K_{B_{exp}}$ , ІВ/НВ)** розраховується за формулою:

$$K_{B_{exp}} = \frac{\sum_i^m B_{exp_i}^{od} \cdot N_{exp_i}}{\sum_i^m Z_{exp_i}^{od}}, \quad (6.1)$$

де –  $B_{exp_i}^{od}$  валютна (зовнішньоторговельна) ціна і-го товару чи послуги, ІВ / шт.;

$N_{exp}$  – кількість і-го товару в складі експортного еквівалента, шт.;  $Z_{exp_i}^{od}$  – дисконтовані витрати на виробництво та реалізацію одиниці і-го товару чи послуги (для посередницьких операцій - внутрішня ціна і-го товару чи послуги), НВ/шт.;

$m$  – кількість назв товарів та послуг в експортному еквіваленті.

**Валютну ефективність імпорту ( $K_{B_{imp}}$ , НВ/ІВ)** можна розрахувати так:

$$K_{B_{imp}} = \frac{\sum_j^n Z_{imp_j}^{od} \cdot N_{imp_j}}{\sum_j^n B_{imp_j}^{od} \cdot N_{imp_j}}, \quad (6.2)$$

де  $Z_{imp_j}^{od}$  – вартість одиниці j-го імпортного товару чи послуги (для посередницьких операцій - внутрішня ціна j-го товару або послуги), НВ/шт.;  $N_{imp_j}$  – кількість j-го товару в складі імпортного еквівалента, шт.;  $B_{imp_j}^{od}$  – валютна ціна одиниці j-го товару або послуги, ІВ/шт.;  $p$  – кількість назв товарів та послуг в імпортному еквіваленті.

Сам по собі кожний з цих коефіцієнтів, які мають взаємно обернену розмірність, не дає відповіді про вигідність експортної чи імпортної операції. Для економічної оцінки ЗЕО необхідне порівняння отриманих за формулами (6.1) та (6.2) значень коефіцієнтів з якоюсь базою.

*У випадку повної або часткової конвертованості національної валюти значення валютної ефективності експорту та імпорту порівнюються з базовим показником, яким є відповідний валютний курс.* Наприклад, якщо валютний коефіцієнт ( $K_{B_{exp}}$ ) перевищує значення курсу валюти уповноважених банків або на валютних біржах, експорт вважається ефективним.

*Якщо національна валюта повністю неконвертована, то розраховують інтегральну ефективність експорту-імпорту, оскільки експорт продукції є єдиним джерелом іноземної валюти, на яку може бути закуплений товар чи послуга з-за кордону. Інтегральна ефективність розраховується як добуток*

*$K_{B_{exp}} \times K_{B_{imp}}$ . Комплекс операцій при цьому вважається ефективним, якщо цей добуток більший від одиниці.*

Наприклад, продаж на західних біржах українського товару забезпечує валютну ефективність експорту в розмірі 0,7 дол./грн., а купівля на виручену ІВ американських комп'ютерів забезпечує валютну ефективність імпорту в розмірі 4,0 грн./дол. У цьому випадку комплекс операцій "експорт товару – імпорт комп'ютерів" забезпечує інтегральну ефективність  $0,7 \cdot 4,0 = 2,8$  грн./грн., що більше від одиниці і підтверджує ефективність проведення такої операції (тобто на 1 грн., затрачену на закупівлю/виробництво українського товару, можна отримати після закінчення експортно-імпортного циклу 2,8 грн.).

### 6.4.3. Показники ефекту експорту та імпорту

**Показник ефекту експорту** характеризує результат діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорт і витратами на її виробництво.

**Показник ефекту імпорту обладнання** розраховується як різниця між обсягом реалізації продукції, виготовленої на імпортному обладнанні, і затратами на придбання та експлуатацію імпортного обладнання.

**Показник ефекту імпорту споживчих товарів** розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортної продукції та витратами на її придбання.

Практична оцінка ефекту експорту та імпорту потребує додаткового врахування цілого ряду факторів, зв'язаних з можливою реалізацією тих чи інших альтернатив. У цьому випадку можуть бути розраховані різні модифікації показників ефекту, зокрема, ті, що відображають порівняльну вигідність експорту та імпорту відносно реальних

альтернатив. Так, при оцінці ефекту експорту необхідно враховувати додаткові затрати на виробництво товарів-замінників при вивезенні дефіцитних товарів або втрати від скорочення внутрішнього споживання. при оцінці імпорту обладнання враховуються також можливості вітчизняного виробництва подібного обладнання, якісні відмінності вітчизняного та імпортного обладнання, наявність альтернативних закордонних постачальників тощо.

В умовах повної неконвертованості національної валюти показники ефекту експорту ( $E_{\text{exp}}$ ) та імпорту ( $E_{\text{imp}}$ ) обов'язковов повинні враховувати купівельну силу відповідних валют. З урахуванням введених раніше позначень,  $E_{\text{exp}}$  та  $E_{\text{imp}}$  визначаються за формулами:

$$E_{\text{exp}} = \sum_i^m (B_{\text{exp}_i}^{\text{od}} \cdot K_{B_{\text{imp}}} - Z_{\text{exp}_i}^{\text{od}}) \cdot N_{\text{exp}_i}, (6.3)$$

$$E_{\text{imp}} = \sum_j^n (Z_{\text{imp}_j}^{\text{od}} - B_{\text{imp}_j}^{\text{od}} / K_{B_{\text{exp}}}) \cdot N_{\text{imp}_j}, (6.4)$$

Валютні коефіцієнти  $K_{B_{\text{exp}}}$ ,  $K_{B_{\text{imp}}}$  служать для переведення національної валюти в іноземну і навпаки. На практиці важливим питанням є вибір числових значень  $K_{B_{\text{exp}}}$ ,  $K_{B_{\text{imp}}}$ , які використовуються у конкретному розрахунку. Цей вибір залежить від умов ЗТО. На практиці, зокрема, будуть корисними такі **правила**:

1) якщо визначається ефект експорту товарів, то у розрахунку використовується показник валютної ефективності імпорту продукції, яка буде закуплена на виручену іноземну валюту;

2) якщо визначається ефект імпорту товарів, то використовується показник валютної ефективності експорту продукції, спрямованого на отримання необхідної для імпорту іноземної валюти;

3) якщо імпортні товари будуть поставляться в рахунок наданого раніше кредиту, то враховується коефіцієнт валютної ефективності експортних товарів, які були поставлені раніше в кредит, з урахуванням коефіцієнту кредитного впливу;

4) якщо товари імпортуються на іноземну валюту, яка вивільнена в результаті відмови від імпорту інших товарів, то як валютний коефіцієнт береться величина, обернена показнику валютної ефективності імпортного еквівалента по товарах, які не будуть імпортуватись;

5) якщо згідно з чинним економічним механізмом частка вирученої експортером іноземної валюти відраховується у державний бюджет, у розрахунках ефекту використовується централізовано встановлений валютний коефіцієнт, який фіксує умови розрахунків між підприємством та бюджетом.

#### 6.4.4. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту

У формулах (6.3) та (6.4) показники ефекту експорту та імпорту не є двома складовими зовнішньоторговельного ефекту, а виступають двома формами одного й того ж економічного результату ЗЕО. У цьому можна переконатись на прикладі оцінки експортно-імпортних операцій, які проводить певне підприємство протягом певного періоду (наприклад, року), або окремого ЗТК.

**Умова валютної збалансованості** (якщо не враховувати відрахування частки валютної виручки у бюджет, які мають місце на практиці) записується таким чином:

$$B_{\text{exp}} = B_{\text{imp}} \quad (6.5)$$

Перетворимо вираз для розрахунку ефекту експорту (6.3) з урахуванням рівняння (6.5):

$$E_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} \cdot K_{B_{\text{imp}}} - Z_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} \cdot \frac{Z_{\text{imp}}}{B_{\text{imp}}} - Z_{\text{exp}} = Z_{\text{imp}} - Z_{\text{exp}} \quad (6.6)$$

Аналогічно перетворимо формулу ефекту імпорту (6.4):

$$E_{\text{imp}} = Z_{\text{imp}} - \frac{B_{\text{imp}}}{K_{B_{\text{imp}}}} = Z_{\text{imp}} - \frac{B_{\text{imp}} \cdot Z_{\text{exp}}}{B_{\text{exp}}} = Z_{\text{imp}} - Z_{\text{exp}} \quad (6.7)$$

Як видно, для збалансованого по валюті товарообміну виконується рівність  $E_{\text{exp}} = E_{\text{imp}}$ . Будь-яке із цих значень можна трактувати як значення ефекту усієї ЗЕД підприємства.

**Приклад.** Нехай, здійснюючи експортно-імпортні операції, підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становили 10 млн.грн. За товар отримано валютний виторг в сумі 7 млн. 200 тис. дол. На весь валютний виторг підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 12,5 млн. грн. Розрахувати ефективність експортно-імпоротної операції та визначити отриманий ефект.

Розрахунок.

1) Валютна ефективність експорту:

$$E_E = \frac{7200000}{10000000} = 0,72 \text{ дол. / грн.}$$

2) Ефективність імпорту:

$$E_i = \frac{12500000}{7200000} = 1,74 \text{ дол. / грн.}$$

3) Ефект експорту:

$$E_E = B_E \cdot k_{B_i} - Z_E - 720000 \cdot \frac{12500000}{7200000} - 10000000 = 2,5 \text{ млн. грн.}$$

4) Ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{k_{B_e}} - 12500000 \cdot \frac{720000}{0,72} = 2,5 \text{ млн. грн.}$$

Розрахунки підтвердили тотожність показників ефекту експорту та імпорту. У випадку продажу частини валютного виторгу у валютний резерв держави обчислення виконуються з урахуванням отриманого від цього виторгу в національній валюті.

## 6.5. Дисконтування в зовнішньоекономічних розрахунках

**Дисконтування** – це зведення різночасових витрат та результатів до одного моменту часу.

У розрахунках економічної ефективності при підрахунку витрат та доходів дисконтування здійснюється в різних формах. У випадку здійснення суто торгових операцій (наприклад, посередницькими організаціями) використовується **спрощена форма дисконтування** – розрахунок зведених витрат на виробництво експортної продукції  $Z_{\text{exp}}$  за формулою:

$$Z_{\text{exp}} = C_{\text{exp}} + E \times K_{\text{exp}}, \quad (6.8)$$

де  $C_{\text{exp}}$  – собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, грошових одиниць;  $K_{\text{exp}}$  – капітальні вкладення для організації експортного виробництва (на практиці – частина капітальних вкладень, які припадають на дане експортне замовлення), грошових одиниць;  $E$  – норма дисконту, яка розуміється у світовій практиці як мінімально прийнятна ставка рентабельності (граничне значення рентабельності).

При такому методі допускається, що:

- всі капітальні вкладення здійснюються до початку виробництва;
- обсяг виробництва, ціна одиниці продукції та рівень витрат незмінні по роках.

При оцінці ефекту та ефективності великих міжнародних проектів, які реалізуються протягом кількох років (наприклад, створення експортних виробництв, реконструкція виробництва на базі імпортного обладнання та закордонної технології, міжнародні спеціалізація та кооперування виробництва, утворення СП тощо), дисконтування здійснюється **в формі коригування значень вартісних показників кожного року за допомогою коефіцієнта дисконтування  $\alpha_t$** , який визначається за формулою:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (6.9)$$

де  $E$  – норма зведення (дисконту);  $t$  – номер року, коли здійснюються витрати або утворюються доходи.

**Дисконтують за весь період реалізації проекту.** Різночасові витрати та результати можна зводити до будь-якого періоду – до початку виробництва, до кінця розрахункового періоду тощо. Але якщо при порівнянні варіантів немає значення, до якого року приводити, то при розрахунку ефекту це має велике значення. На практиці **найчастіше зводять до першого року, тобто до моменту прийняття рішення про реалізацію проекту.**

При розрахунку показників ефекту і ефективності ЗЕО та МП важливо **правильно вибрати числове значення норми дисконту ( $E$ ), тобто порогове значення рентабельності.** У світовій практиці використовують і інші терміни, наприклад, “процентна ставка”, “ставка дохідності” тощо.

На вибір порогового значення рентабельності впливають різні фактори, наприклад, уявлення експортера / імпортера, його фінансовий стан, економічна кон'юнктура, тип здійснюваних проектів тощо.

**Чим вище порогове значення рентабельності, тим більшою мірою узагальнюючі показники ефективності враховують фактор часу:** більш віддалені у часі

затрати та доходи все менше впливають на їх сучасну оцінку, тобто на оцінку на момент прийняття рішення про ЗЕО.

Оскільки альтернативою ЗЕО є здійснення інвестицій у цінні папери, банківські операції тощо, при виборі порогового значення рентабельності часто орієнтуються на рівень дохідності цінних паперів, ставки за довгостроковим кредитом тощо.

Різниця цілей та умов реалізації ЗЕО або МП також може впливати на вибір значення норми дисконту. Так, Я.Хонко визначає 6 класів капітальних вкладень, для яких можна використати такі порогові значення норми дисконту (табл. 6.1).

*Таблиця 6.1*

**Вибір норми дисконту**

Клас капітальних вкладень	Значення E
1–вимушені капітальні вкладення (при катаклізмах, великому зношенні тощо)	0 – вимога рентабельності відсутня
2–вкладення з метою збереження позицій на ринку	6%
3–оновлення основних виробничих фондів	12%
4–вкладення з метою економії поточних витрат	15%
5–вкладення з метою збільшення доходів	20%
6–ризикові капітальні вкладення	25%

Таким чином, значення норми дисконту зростає із збільшенням ступеня ризику ЗЕО або МП.

Іноді показник ризику (ризикову премію R) вводять у розрахунок у явному вигляді, коригуючи певне базове значення норми дисконту  $E_{\text{баз}}$ .

$$E = E_{\text{баз}} + R. \quad (6.10)$$

Іноколи норма дисконту отожднюється з банківським процентом, і це може привести деяких фахівців до сумнівного висновку: значення цієї норми повинно бути нижчим порівняно з нормативом віддачі капітальних вкладень (нормативом рентабельності). Процентна ставка може розглядатись лише як найменше значення норми дисконту. Врахування безлічі додаткових факторів (ризик, кон'юнктури, інфляції, власного фінансового стану підприємства тощо) приведе до збільшення норми дисконту, яка вводиться у розрахунок у процесі ТЕО МП або ЗЕО.

### **6.6. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності**

ЗЕО можуть передбачати різні умови платежу за поставлену продукцію, надані послуги, майнові та інші права тощо. Умови платежу, які після узгодження контрагентами внесені у ЗТК, повинні бути враховані у розрахунках ЗЕО.

Валютне відшкодування товарів та послуг, які надані контрагентом, може здійснюватись на таких умовах:

- платіж готівкою;
- з відтермінуванням платежу - платіж, який розтягнутий у часі;
- платіж з опціоном негайного платежу.

Останні два види платежу мають місце при наданні кредиту, при здійсненні лізингових операцій, оплаті ліцензій на умовах роялті тощо. Товарне відшкодування також може бути розтягнутим у часі, наприклад, у складних компенсаційних проектах.

Найвигіднішою для продавця і найменш вигідною для покупця є оплата готівкою. Але на практиці така форма застосовується для короткострокових ЗЕО на незначні суми. Здебільшого, особливо при експорті машинотехнічної продукції, оплата здійснюється на умовах кредиту. Існують також випадки, коли частина суми оплачується готівкою, а частина на умовах кредиту.

У сучасних умовах при існуванні ринку покупця надання кредиту при експорті продукції є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності, зокрема при експорті дороговартісних товарів, частка яких у міжнародній торгівлі постійно зростає.

Для врахування різних умов кредитування в розрахунках ефективності ЗЕО використовується **коефіцієнт кредитного впливу ( $K_{кр}$ )**, який становить відношення сумарного значення валютних надходжень (платежів), зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Це відношення враховує вплив таких чинників:

- частка частини загальної суми ЗТК, яка кредитується;
- середньорічний відсоток за кредит;
- термін погашення кредиту;
- пільговий строк до початку погашення кредиту;
- різниця у строках між датою поставки товару та датою чергового платежу;
- частка чергового платежу в загальній сумі платежу.

У зв'язку з цим формули для розрахунку  $K_{кр}$  є складними, і тому на практиці користуються **спеціальними таблицями**, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта залежно від конкретних умов кредитування.

$K_{кр}$  може бути менше одиниці або дорівнювати одиниці.

$K_{кр} < 1$  – при наданні експортером кредиту, якщо відсоткова ставка не перевищує норму дисконту.  $K_{кр} = 1$  – при оплаті готівкою, а також при наданні кредиту, якщо значення відсоткової ставки і норми дисконту однакові, а погашення кредиту передбачено однаковими частинами, починаючи з наступного після поставки товару року.

Якщо ЗЕО передбачає кредитування, формули розрахунку ефективності мають такий вигляд:

ефект експорту:

$$E_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} * K_{B_{\text{imp}}} * K_{\text{кр}} - Z_{\text{exp}} ; \quad (6.11)$$

ефект імпорту:

$$E_{\text{imp}} = Z_{\text{imp}} - B_{\text{imp}} * K_{\text{кр}} / K_{B_{\text{exp}}} ; \quad (6.12)$$

ефективність експорту:

$$E^1_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} * K_{B_{\text{imp}}} * K_{\text{кр}} / Z_{\text{exp}} ; \quad (6.13)$$

ефективність імпорту:

$$E^1_{\text{imp}} = Z_{\text{imp}} * K_{B_{\text{exp}}} / B_{\text{imp}} * K_{\text{кр}} . \quad (6.14)$$

Якщо експорт / імпорт здійснюється в рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{кр}}^{\text{погаш}} = \frac{1}{K_{\text{кр}}} . \quad (6.15)$$



Оскільки при розрахунку  $K_{кр}$  враховуються платежі та надходження різних років, у формули для розрахунку вводиться норма дисконту. Якщо норма дисконту перевищує процентну ставку, то зі збільшенням значення норми дисконту значення  $K_{кр}$  зменшується, тобто чим більшою мірою враховується фактор часу, тим більша різниця значень зведених валютних надходжень (платежів) та номінальної ціни.

**Приклад.** З 1998р. з України експортується товар, витрати на виробництво якого становлять 33 тис.грн. Валютна вартість контракту 6 тис. дол. Покупцю надано кредит на 5 років з умовою його погашення однаковими частинами, починаючи з першого після поставки товару року. Плата за кредит – 5% річних. Отриману валюту можна продати на валютному аукціоні по 5,25 грн. за дол. Визначити ефект і ефективність експортної операції.

**Розв'язок.**

Таблиця 6.2.

**Валютні надходження за товар**

Валютні надходження	Р о к и				
	1999	2000	2001	2002	2003
1. Погашення кредиту	1200	1200	1200	1200	1200
2. Заборгованість	6000	4800	3600	2400	1200
3. Відсотки за кредит (п.2 x 0,05)	300	240	180	120	80
4. Всього надходжень валюти	1500	1440	1380	1320	1260
5. Те саме з урахуванням дисконтування ( $E=0,1$ ); (п.4 x $\alpha_t$ , $\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t}$ )	1364	1190	1037	902	782

Отже, зведена до 1999 року сума валютних надходжень (див.табл.6.2) становить:

$$1364 + 1190 + 1037 + 902 + 782 = 5275 \text{ дол.}$$

Коефіцієнт кредитного впливу дорівнює:

$$K_{кр} = \frac{5272}{6000} = 0,879.$$

Ефективність експорту при оплаті готівкою становила б:

$$\frac{6000 \times 5,25}{33000} = 0,9545.$$

При оплаті в кредит на вищенаведених умовах:

$$\frac{6000 \times 5,25 \times 0,879}{33000} = 0,8390.$$

Ефект при оплаті готівкою:

$$6000 \times 5,25 - 33000 = -1500 \text{ грн.}$$

При оплаті в кредит на вищенаведених умовах:

$$6000 \times 5,25 \times 0,879 - 33000 = -5311,5 \text{ грн.}$$

Операція в цілому неефективна. Як і слід було очікувати, надання кредиту покупцю знижує ефект та ефективність операції для експортера, який у таких випадках

має право наполягати на встановленні надвишки до номінальної ціни товару. Межі підвищення ціни визначаються вимогою покупця забезпечити йому ефект та ефективність придбання товару на рівні не нижчому, ніж при купівлі товару за готівку.

Така **межа ціни** дорівнює відношенню:

$$V_{\text{сxp}} / K_{\text{кр}}, \quad (6.16)$$

Для даного прикладу межа ціни становить:

$$6000 : 0,879 = 6826 \text{ дол.}$$

Надвшка до ціни має дорівнювати:

$$6826 - 6000 = 826 \text{ дол.}$$

Розглянуті залежності можуть бути використані для розв'язку різних задач під час проведення переговорів з укладання тих чи інших ЗЕО або МП. Крім задачі в її прямій постановці, яка розглянута у вищенаведеному прикладі, можлива постановка таких завдань:

- пошуку умов надання кредиту, що забезпечать погашення валютної вартості ЗТК протягом заданого періоду часу;
- знаходження обсягів товарного покриття у натуральному виразі для операції компенсаційного характеру;
- визначення мінімального періоду погашення кредиту в межах компенсаційних угод.

В усіх цих випадках використовуються відповідні формули для розрахунку коефіцієнта кредитного впливу або таблиці, які згадувались.

## **6.7. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів**

За час з моменту підписання контракту до оплати за контрактом може змінитись валютний курс залежно від стану торгівлі і платіжного балансу, рівня інфляції та інших чинників. Тобто, існують так звані **валютні ризики**.

Загалом для експортера зміна валютних курсів має такі наслідки:

- зниження курсу національної валюти дає змогу експортерам отримувати додатковий прибуток (валютний);
- підвищення курсу національної валюти веде до збитків експортера (курсові втрати).

Для імпортера спостерігається зворотна картина:

- зниження курсу національної валюти веде до збитків імпортера;
- підвищення курсу національної валюти забезпечує імпортеру додатковий прибуток.

Валютні ризики можуть бути досить значними у випадку довгострокових угод, при продажу товарів у кредит, при лізингу обладнання, при продажу ліцензій на науково-технічні досягнення на умовах роялті, при реалізації компенсаційних та інших угод тощо.

Розрахунок валютного прибутку та курсових втрат здійснюється за звичайними формулами. Якщо національне підприємство – експортер певного товару продає його за кордон за зовнішньоторговельною ціною 1000 дол./од., то при ринковому курсі

5,25 грн./дол. дохід становитиме 5250 грн./од. Зниження курсу національної валюти до 5,85 грн./дол. збільшить дохід до 5850 грн./од. Отже, на кожен одиницю експортованого товару додатковий прибуток становитиме:

$$5850 - 5250 = 600 \text{ грн./од.}$$

Остаточні висновки про ефективність експорту можна зробити тільки порівнявши умови виробництва та реалізації товару. Зокрема слід враховувати інфляцію, яка може призвести до зростання витрат виробництва експортного товару. Навіть якщо ці умови змінились (наприклад, усі матеріали та комплектувальні вироби були закуплені заздалегідь), змінюються умови витрачання додатково отриманого прибутку: в умовах інфляції його реальна цінність зменшиться. Таким чином, остаточний висновок про ефективність здійснення ЗЕО можна зробити після порівняння динаміки валютного курсу та темпів інфляції.

Оскільки ЗТК може передбачати різні валюти для визначення ціни експортного/імпортного товару і для здійснення платежів, можуть виникнути додаткові валютні ризики, зв'язані зі зміною взаємного курсу однієї з цих валют відносно іншої.

У світовій практиці для запобігання валютним ризикам і підтримання ефективності ЗЕО розроблені різні способи страхування від курсових втрат шляхом внесення в ЗТК спеціальних умов (захисних, або валютних застережень). Страхування від інфляційних ризиків, тобто від знецінення валюти в результаті спаду її купівельної сили відносно товарів, забезпечується додатковими умовами, що фіксуються в ЗТК.

Зазначені вище принципи та методи розрахунку економічної ефективності ЗЕО можуть використовуватись при оцінці вигідності різних ЗЕО та МП. При цьому у кожному конкретному випадку повинна враховуватись специфіка ЗЕО, особливі умови реалізації угоди тощо. Окремі формули та показники можуть бути при цьому модифіковані.

***У додаток до абсолютних показників, які характеризують кожну ЗЕО або МП зокрема, необхідно обов'язково оцінювати порівняльну вигоду від реалізації даної ЗЕО відносно альтернативних рішень. При цьому слід порівнювати зовнішньоекономічні та внутрішні рішення, а також різні форми ЗЕД.***

Наприклад, побудоване на українському суднобудівному заводі пасажирське судно може бути продано закордонному покупцю, здане в лізинг або залишитись у власності української транспортної компанії і використовуватись для перевезення закордонних пасажирів. В усіх цих випадках українська сторона матиме деякий валовий дохід, нести відповідні затрати. Відповідь на запитання, яка з альтернатив вигідніша, може дати повноцінний розрахунок показників ефекту та ефективності.

Доступ до іноземної технології також може бути здійснений різними шляхами: можна закупити необхідне імпордне обладнання або купити ліцензію на виготовлення обладнання або організувати СП. У кінцевому підсумку особа, яка приймає рішення, повинна на підставі техніко-економічних розрахунків вибрати найкращу відповідно до заданих критеріїв альтернативу.

## **6.8. Ефективність створення експортних виробництв**

Перспективи ЗЕД в Україні вирішальною мірою залежать від розвитку експортного потенціалу, вдосконалення товарної структури експорту. Сьогоднішня неефективна структура українського експорту та проблема виходу на нові світові ринки зв'язані з цілою низкою причин, серед яких головною є відставання вітчизняного машинобудування, яке характеризується дефіцитом товарів для експорту, низькою

конкурентоспроможністю виробів, які пропонуються закордонним покупцям, обмеженою номенклатурою експорту машин та обладнання.

Питання про співвідношення діяльності підприємства, яка орієнтована на внутрішній та зовнішній ринки, постійно постає перед керівництвом підприємств і має яскраво виражений стратегічний характер, оскільки **вибір експортної квоти** зумовлює формування асортиментної політики, розподіл капітальних вкладень, побудову збутової мережі, цілий комплекс науково-технічних рішень, обсяг коштів, які виділяються на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

### **6.8.1. Співвідношення виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках**

Керівництво будь-якого підприємства має постійно вирішувати, яка має бути у підприємства **експортна квота**, тобто яка частка діяльності підприємства орієнтується на зовнішній ринок. При цьому слід враховувати як специфіку, так і потенційні можливості свого підприємства. Деякі з підприємств можуть поставляти на експорт лише незначну частину своєї продукції або послуг, інші можуть спеціально створюватись для випуску експортної продукції. Вибір експортної квоти, у свою чергу, зумовлює формування асортиментної політики, розподіл капітальних вкладень, побудову збутової мережі, цілий комплекс науково-технічних рішень, обсяг коштів, які виділяються на науково-дослідні роботи тощо.

У наш час кожне підприємство може і повинно мати свою власну стратегію виходу на зовнішній ринок. Підготовка до експортного прориву повинна базуватись на всебічному комплексі зовнішньоекономічних розрахунків та обґрунтувань.

### **6.8.2. Напрями підвищення конкурентоспроможності експортної продукції**

Передумовою прийняття рішення про організацію орієнтованого на експорт виробництва, про вихід підприємства на зовнішній ринок, а також умовою правильного оформлення зовнішньоекономічних контрактів є оцінка конкурентоспроможності експортної продукції.

**Конкурентоспроможність експортної продукції** – це сукупність споживчих властивостей призначеного для експорту товару, яка відрізняє його від товару конкурента за ступенем відповідності конкретним потребам з урахуванням витрат на їх задоволення.

Існують такі **умови конкурентоспроможності товару**:

- **нормативні**, які визначають відповідність вимогам стандартів, технічних умов, міжнародних конвенцій, угод та правил;
- **споживчі**, які визначають відповідність споживчих параметрів або характеристик товару споживчим параметрам потреби покупця;
- **економічні**, які визначають відповідність вартісних характеристик товару вимогам вигідності його придбання та використання.

**Критерієм конкурентоспроможності товару** виступає відношення корисного ефекту використання товару до ціни споживання, тобто до сумарних затрат на придбання та експлуатацію товару.

Експортер за інших рівних умов прагне збільшити це співвідношення з метою зростання конкурентоспроможності продукції, але без шкоди прибутковості виробництва та реалізації своєї продукції на конкретному ринку.

Загальною тенденцією на світових ринках машинотехнічної продукції є *відносне зниження ролі цінової конкуренції та підвищення значення нецінової (товарної) конкуренції*.

Для підприємств, які використовують у конкурентній боротьбі *методи цінової конкуренції*, реальні можливості підвищення конкурентоспроможності експортних товарів за рахунок зниження цін залежать від таких факторів:

- можливості удосконалення процесів виробництва;
- можливості використання дешевшої сировини, матеріалів, комплек-тувальних виробів;
- структури ціни споживання (частка контрактної ціни у ціні споживання);
- еластичності попиту на товар (зміни попиту на товар, що впливає з умов торгівлі).

Використання методів цінової конкуренції часто має тимчасовий характер, тобто здійснюється на певних стадіях життєвого циклу товару, зазвичай на стадії проникнення на ринок та на стадії зрілості.

До факторів підвищення конкурентоспроможності товару в *умовах нецінової конкуренції* належать:

- удосконалення споживчих властивостей та підвищення якості продукції;
- своєчасне створення збутової мережі;
- створення ефективної системи обслуговування споживачів;
- надання супутніх послуг;
- кредитування експорту;
- стимулювання попиту за допомогою диференціації товару, реклами, використання торгової марки, належного упакування тощо.

Отже, підвищення конкурентоспроможності товару може бути досягнуто за рахунок заходів як у сфері виробництва продукції, так і у сфері обігу.

### **6.8.3. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції**

*Валютна ефективність експортної угоди* ( $K_{e_{exp}}$ ) визначається за формулою:

$$K_{e_{exp}} = B_{exp}^{od} \cdot K_{kp} / Z_{exp}^{num}, \quad (6.17)$$

де  $B_{exp}^{od}$  – контрактна ціна одиниці експортної продукції, ІВ;  $K_{kp}$  – коефіцієнт кредитного впливу;  $Z_{exp}^{num}$  – питомі витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції (у рутинних розрахунках та при посередницьких операціях - у формі зведених витрат), НВ.

Якщо значення розрахованого показника перевищує 1, тоді експорт вважається економічно вигідним. Народного господарська оцінка на додаток до цього повинна враховувати ступінь задоволення внутрішнього попиту на даний товар.

*Економічний ефект експорту* ( $E_{exp}$ ) можна визначити за такою формулою:

$$E_{exp} = (B_{exp}^{od} \cdot K_{kp} \cdot \bar{K}_{вв} - Z_{exp}^{пит}) \cdot N_{exp}, \quad (6.18)$$

де  $\overline{K_{ев}}$  – середньозважена величина коефіцієнта ефективності використання отриманої від угоди валюти (використовується у випадку обов'язковості продажу валюти у валютний резерв держави чи іншим органам, наприклад, Центральному банку, за встановленими курсами), НВ/ІВ;  $N_{exp}$  – розмір експортної партії, штук.

#### 6.8.4. Формулювання альтернативних варіантів

Обґрунтоване рішення про експорт товару у заданій кількості за певну ціну в ту чи іншу країну потребує не тільки здійснення оцінки даного варіанту угоди, а й його порівняння з можливими альтернативами. У загальному випадку слід намагатися сформулювати та порівняти реальні альтернативи, які відрізняються одна від одної такими характеристиками:

- розмір експортної партії;
- країна-імпортер;
- розмір експортної квоти (враховується задоволеність внутрішнього попиту та мірою державного регулювання з його забезпечення);
- рівень контрактної ціни;
- набір супутніх послуг;
- умови виробництва продукції, які визначають рівень виробничих витрат та капіталоємності;
- період організації виробництва експортної продукції та виходу на зовнішній ринок (враховується факор часу).

Нижче розглянуті способи порівняння альтернатив по деяких зазначених вище характеристиках.

**Вибір оптимального розміру експортної партії.** Не зважаючи на те, що вплив розміру попиту та розміру виробництва на ефективність експорту має складний характер, він обов'язково повинен враховуватись у процесі ТЕО ЗЕО. У всіх випадках **необхідно розраховувати точку безбитковості та враховувати тенденції зменшення валютної виручки на одиницю експортної продукції внаслідок зниження контрактної ціни зі зростанням пропонованої покупки партії товару.** Показник точки безбитковості є одним з найважливіших узагальнюючих показників будь-якого МП. Рівноспрямованість впливу фактору концентрації виробництва та насичення попиту призводить до формування оптимального (з точки зору максимізації ефекта операції) розміру експортної партії товару у кожному конкретному випадку.

**Переміщення експорту з однієї країни до іншої.** Розглядаючи можливості експорту товару у різні країни, слід оцінювати втрати внаслідок відмови від експорту до однієї з них. У розрахунках може використовуватись така формула:

$$\Delta E_{exp} = (B_{exp}^{od} \cdot K_{кр} - B_{exp_{евв}}^{od}) \cdot \overline{K_{евв}} \cdot N_{exp}, \quad (6.19)$$

де –  $\Delta E_{exp}$  порівняльний ефект експорту у дану країну відносно ефекту експорту в іншу країну, НВ;  $B_{exp_{евв}}^{od}$  – втрати валютної виручки через скорочення експорту в іншу країну, ІВ.

Слід мати на увазі, що імпортери у різних країнах визначають різний попит на товар і тому можуть погодитись на різні кредитні умови та рівень контрактної ціни. Збут продукції у різних країнах об'єктивно потребує різних затрат на формування

збутової мережі, рекламу, створення системи технічного обслуговування, постачання запасних частин тощо. Покупці у різних країнах висувають різні вимоги до комплектації виробів; можуть не збігатися також вимоги національних стандартів до тих чи інших параметрів.

**Обґрунтування експортної ціни товару.** Розрахунок показників ефекту та ефективності експорту передбачає, що ціна експортного товару відома, але на практиці контрактна ціна сама є предметом переговорів та може варіюватись у певних межах. Для правильної побудови тактики переговорів важливо визначити ці межі і, зокрема,

**мінімально допустиму експортну ціну** ( $B_{\text{exp min}}^{\text{od}}$ ), яка розраховується за умови, що ефект експорту (у формулі 6.18) дорівнює нулю при фіксованих затратах на виробництво та реалізацію продукції, за такою формулою:

$$B_{\text{exp min}}^{\text{od}} = Z_{\text{exp}}^{\text{num}} / K_{\text{кр}} \cdot \bar{K}_{\text{вв}}, \quad (6.20)$$

Розраховану так мінімально допустиму ціну можна порівнювати з відомими пропозиціями конкурентів.

На підприємствах, які готують експортну операцію, як правило, складається спеціальний внутрішній документ, в якому обґрунтовується очікувана контрактна ціна та майбутня ефективність угоди. Цей документ називають розрахунком експортної ціни, або конкурентним листом. Він містить основні показники якості експортного товару порівняно з відомими пропозиціями конкурентів, розрахунок рівня експортної ціни, якого можна досягнути, у відповідній валюті з урахуванням прийнятих БУП та інших умов передбачуваної угоди.

**Підбір ефективних умов виробництва.** Якщо є альтернативні можливості організувати експортне виробництво на кількох підприємствах, слід оцінити порівняльну ефективність кожного варіанта. Крім того, слід виявити можливості удосконалення виробництва на базі нових технологій, що приведе до зниження затрат, але потребуватиме додаткових капітальних вкладень. Доцільно оцінити величину **максимально допустимих затрат на виробництво та збут експортної продукції**

( $Z_{\text{exp max}}^{\text{пит}}$ ), виходячи з очікуваного рівня контрактної ціни. Приймавши  $E_{\text{exp}} = 0$ , з формули розрахунку ефекту (6.18) отримуємо:

$$Z_{\text{exp max}}^{\text{num}} = B_{\text{exp}}^{\text{od}} \cdot K_{\text{кр}} \cdot \bar{K}_{\text{вв}}. \quad (6.21)$$

Врахування чинника часу при оцінці довготривалого експортного контракту. Оцінюючи довготривалий експортний контракт, в розрахунку ефекту експортного виробництва слід врахувати вплив чинника часу. Крім того, необхідно оцінити вигідність (або недоліки) більш раннього виходу на зовнішній ринок з експортним товаром. У цих випадках для розрахунку інтегрального ефекта експортного проекту ( $E_{\text{exp}\Sigma}$ ) використовується формула:

$$E_{\text{exp}\Sigma} = \sum_t^T (B_{\text{exp}t}^{\text{od}} \cdot N_{\text{exp}t} \cdot \bar{K}_{\text{вв}} - K_t - B_t - \Pi_t) \cdot \alpha_t, \quad (6.22)$$

де  $K_t$  – капітальні вкладення у t-му році, необхідні для організації експортного виробництва, створення збутової мережі, підготовки персоналу, придбання технологій,

проведення рекламної кампанії тощо;  $B_t$  - поточні витрати на виробництво та збут продукції (собівартість) у  $t$ -му році;  $\Pi_t$  - податки (мита тощо) у  $t$ -му році;  $\alpha_t$  - коефіцієнт зведення за чинником часу;  $t$  - номер року реалізації експортного проекту;  $T$  - період реалізації проекту (розрахунковий горизонт).

В окремому випадку експортних поставок запасних частин на додаток до експорту машин чи обладнання розраховується **ефект експорту запасних частин** ( $E_{\text{exp}}^{3ч}$ ) за формулою:

$$E_{\text{exp}}^{3ч} = \sum_t^T (B_{\text{exp},t}^{3ч} \cdot \bar{K}_{\text{ев}} - K_t^{3ч} - B_t^{3ч} - \Pi_t^{3ч}) \cdot \alpha_t, \quad (6.23)$$

де  $B_{\text{exp},t}^{3ч}$  - контрактна ціна річного обсягу запасних частин, що експортуються у  $t$ -му році, НВ;  $K_t^{3ч}$  - капітальні вкладення у виробництво запасних частин (як частка повних капітальних владень) у  $t$ -му році, НВ;  $B_t^{3ч}$  - витрати виробництва запасних частин у  $t$ -му році, НВ;  $\Pi_t^{3ч}$  - податки у  $t$ -му році.

**Приклад.** З України до Німеччини експортується партія товару у 1000 штук. Зведені витрати на виробництво цієї партії склали 490 000 тис. грн. Валютний виторг від реалізації товару - 100 000 євро. Оплата здійснювалась готівкою ( $K_{\text{кр}} = 1$ ). Згідно із законодавством 50% отриманої від експорту валюти обов'язково продається у валютний резерв держави за ціною 5,8 грн./євро. Передбачувана валютна ефективність імпоротної операції (на валюту, що залишається у розпорядженні експортера) становить 6 грн./євро.

Розрахувати:

- 1) сумарний (інтегральний) ефект ЗТО та валютних операцій, передбачених умовою;
- 2) граничні значення вартісних показників.

**Розв'язок.**

1. Коефіцієнт валютної ефективності експорту ( $K_{\text{ев,exp}}$ ) дорівнює:

$$K_{\text{ев,exp}} = \frac{B_{\text{exp}}}{Z_{\text{exp}}} = 100\,000 \text{ EUR} / 490\,000 \text{ UAH} = 0,02 \text{ EUR/UAH}.$$

Середньозважений валютний коефіцієнт ефективності використання валюти ( $\bar{K}_{\text{ев}}$ ) дорівнює:

$$\bar{K}_{\text{ев}} = 0,5 \times 5,8 + 0,5 \times 6 = 2,9 + 3 = 5,9 \text{ UAH/EUR}.$$

Економічний ефект експортної операції ( $E_{\text{exp}}$ ) дорівнює:

$$E_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} \cdot \bar{K}_{\text{ев}} - Z_{\text{exp}} = 100\,000 \text{ EUR} \times 5,9 \text{ UAH/EUR} - 490\,000 \text{ UAH} = 100\,000 \text{ UAH}.$$

2. Мінімально допустима експортна ціна одиниці продукції ( $B_{\text{exp,min}}^{\text{od}}$ ) дорівнює:



$$B_{\text{exp}_{\min}}^{\text{od}} = Z_{\text{exp}} / N \cdot \bar{K}_{\text{вв}} = 490\,000 \text{ UAH} / 1000 \text{ шт.} \times 5,9 \text{ UAH/EUR} = 83,05 \text{ EUR.}$$

Максимально допустимі затрати на виробництво та збут продукції ( $Z_{\text{exp}_{\max}}$ ) дорівнюють:

$$Z_{\text{exp}_{\max}} = B_{\text{exp}} \cdot \bar{K}_{\text{вв}} = 100\,000 \text{ EUR} \times 5,9 \text{ UAH/EUR} = 590\,000 \text{ UAH.}$$

Висновок: угода є ефективною.

## 6.9. Ефективність придбання і використання імпортного обладнання

### 6.9.1. Вимоги до ТЕО імпортних операцій

Імпорт машин та обладнання має для української економіки велике значення як потужний засіб:

- модернізації технічного базису підприємств;
- балансування виробництва та споживання товарів;
- збагачення споживчого ринку;
- реалізації селективної науково-технічної політики;
- раціонального збереження природних ресурсів тощо.

Але сучасна структура імпорту у країні є неефективною, а використання вже придбаного за кордоном обладнання не забезпечує запланованої віддачі, а інколи просто призводить до збитків.

Однією з головних причин низької ефективності використання імпортного обладнання є те, що до останнього часу рівень ТЕО імпортних операцій був дуже низьким, якщо він взагалі здійснювався. Аналіз виявив, зокрема, такі **свідчення низької якості ТЕО**:

- недостатньо пропрацьовуються технічні вимоги до імпортних машин та обладнання;
- погано оцінюється їх конкурентоспроможність;
- не узгоджуються строки поставок імпортного обладнання та його монтажу (це – один із наслідків вузької зовнішньоторгової оцінки ефекту без урахування реалізації всього інвестиційного імпортного проекту);
- повільно готуються кадри для експлуатації імпортного обладнання;
- допускаються помилки при виборі об'єкта імпорту (вирішення економічних завдань інколи може бути здійснено без залучення валютних ресурсів);
- часто зустрічаються прорахунки при виборі продавця (недостатньо досліджується стан ринку потрібного обладнання, не виявляються усі можливі поставальники тощо);
- погано організовано здавання-прийняття обладнання за кордоном, внаслідок чого ввозиться обладнання, яке не відповідає контрактним умовам;
- мають місце помилки у перспективній оцінці потреб у сировині та напів-фабрикатах для завантаження імпортного обладнання, потреб у запасних частинах тощо.

### 6.9.2. Послідовність розрахунку ефективності та ефекту імпорту машин і обладнання

Побудова показників ефекту та ефективності імпорту у певному розумінні симетрична побудові показників, які характеризують експорт. Основні відмінності полягають саме у трактуванні показника вартісної оцінки імпортованих товарів.

**Валютна ефективність імпорту** ( $K_{e,imp}$ ) визначається за формулою:

$$K_{e,imp} = Z_{imp}^{num} / B_{imp}^{od} \cdot K_{kp}, \quad (6.24)$$

де  $Z_{imp}^{num}$  – питома вартісна оцінка імпортованої продукції, НВ;  $B_{imp}^{od}$  – контрактна ціна імпортованої продукції, ІВ;  $B_{imp}^{od}$  – контрактна ціна одиниці імпортованої продукції, ІВ;  $K_{kp}$  – коефіцієнт кредитного впливу.

Якщо значення  $K_{e,imp} > 1$ , то імпортована операція вважається економічно вигідною.

**Економічний ефект імпорту** ( $E_{imp}$ ) визначається за формулою:

$$E_{imp} = (Z_{imp}^{num} - B_{imp}^{od} \cdot K_{kp} / K_{v,exp}) \cdot N_{imp}, \quad (6.25)$$

де  $K_{v,exp}$  – валютний коефіцієнт ефективності експорту (“ціна” заробленої валюти, у тому числі тієї, що купується на аукціоні, валютній біржі тощо), ІВ/НВ;  $N_{imp}$  – розмір імпортованої партії, штук.

### 6.9.3. Вартісна оцінка імпортованого обладнання

Вартісна оцінка імпортованих товарів має важливе значення для розрахунку показників економічної ефективності та ефекту імпорту, оскільки, по суті, **вартісна оцінка імпортованого обладнання** ( $Z_{imp}$ ) виконує роль верхньої межі ціни і визначається з умови нульового значення інтегрального ефекту придбання та використання цього обладнання.

Способи розрахунку показника  $Z_{imp}$  диференціюються залежно від особливостей імпортованої угоди. При імпорті обладнання можливі два основні випадки:

1. **Якщо на внутрішньому ринку є можливість купити необхідне обладнання** для виконання певних функцій, хоча б і з гіршими споживчими властивостями та менш економічне,  $Z_{imp}$  розраховується таким чином:

$$Z_{imp} = Z_v \cdot \frac{P_e + E}{P_{imp} + E} + \frac{\Delta C - \Delta B - E \cdot \Delta K}{P_{imp} + E}, \quad (6.26)$$

де  $Z_v$  – витрати на придбання вітчизняного обладнання, аналогічного імпортованому, НВ;  $P_e$ ,  $P_{imp}$  – норма амортизації на повне відновлення відповідно вітчизняного та

імпортного обладнання;  $\Delta C$  – приріст річного обсягу реалізації продукції при використанні імпортного обладнання порівняно з вітчизняним, НВ;  $\Delta B$  – зниження річних витрат (собівартості) виробництва в результаті використання імпортного обладнання, НВ;  $\Delta K$  – зміна середньорічної вартості виробничих фондів імпортера, НВ;  $E$  – норма дисконту.

**Значення інтегрального дисконтованого ефекту використання імпортного обладнання за нормативний строк його експлуатації у порівнянні з вітчизняним обладнанням** можна знайти, підставивши у формулу для визначення ефекту імпорту (6.25) значення вартісної оцінки імпортного обладнання, розраховане за формулою (6.26).

**Формула (6.26) справедлива за умови незмінності по роках:**

- обсягу випуску продукції на імпортному обладнанні;
- рівня цін на продукцію;
- експлуатаційних витрат.

Якщо таких умов не дотримуються, тоді використовується формула для розрахунку інтегрального ефекту з урахуванням чинника часу.

**2. Якщо імпортне обладнання не має аналогів**, то його вартісну оцінку ( $Z_{imp}$ ) можна розрахувати за формулою:

$$Z_{imp} = \frac{C - B}{P_{imp} + E} \cdot d_{imp}, \quad (6.27)$$

де  $C$  – річний обсяг реалізації продукції при використанні імпортного обладнання, НВ;  $B$  – річні витрати виробництва при використанні імпортного обладнання, НВ;  $d_{imp}$  – частка прибутку від реалізації продукції, виробленої на імпортному обладнанні.

#### 6.9.4. Оцінка альтернатив

При обґрунтуванні імпорту обладнання абсолютні оцінки слід доповнити показниками порівняльного ефекту та ефективності відносно чисельних альтернатив, які можуть, зокрема, відрізнятись такими характеристиками:

- країна-постачальник та фірма-постачальник обладнання;
- рівень контрактної ціни;
- умови надання кредиту;
- можливості підвищення ефективності використання імпортного обладнання за рахунок факторів внутрішнього ринку;
- строки та базисні умови поставки обладнання тощо.

Крім того, необхідно враховувати можливості використання альтернативних імпорту форм ЗЕО, наприклад, лізингових, ліцензійних угод, організації СП тощо.

Якщо є кілька фірм – постачальників обладнання з приблизно однаковою якістю та близькими технічними і експлуатаційними характеристиками, то в таких випадках розраховується **ефект від заміни імпортера** ( $E_{зам}$ ) за формулою:

$$E_{зам} = V_{imp1} \cdot K_{kp1} \cdot K_{e_{exp1}} - V_{imp2} \cdot K_{kp2} \cdot K_{e_{exp2}}. \quad (6.28)$$

Дані для порівняння беруть з конкурентного листа, який складається підприємством у період підготовки імпортової операції.

Приймаючи рішення, вибирають той варіант, який забезпечує позитивний ефект.

### 6.9.5. Обґрунтування імпортової ціни товару

Ціна імпортного обладнання *при наявності товарів-конкурентів* обґрунтовується у процесі порівняння конкурентної інформації, яке передбачає, зокрема, розрахунок ціни байдужості.

**Ціна байдужості** – це ціна, при якій імпортеру буде байдуже, який з двох товарів купувати. Саме ця ціна байдужості відіграватиме роль верхньої межі ціни товару і становитиме, таким чином, вартісну оцінку імпортного товару. Верхня межа ціни визначається у даному випадку за формулою (6.26).

**Приклад.** Вітчизняне обладнання, яке вже кілька років продукується в Україні, коштує 10000 євро; річні експлуатаційні витрати – 30 000 грн. Експлуатація нового обладнання, виробленого у Німеччині, потребує щорічних витрат у 20 000 грн. Строки служби українського та німецького обладнання збігаються і становлять 9 років. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на українському підприємстві-імпортері дорівнює 0,08 євро/грн. Яка буде ціна байдужості німецького обладнання при значенні граничної рентабельності 0,1? 0,15?

#### Розв'язок.

Ціна байдужості буде вартісною оцінкою імпортного обладнання. Вона розраховується за формулою (6.26):

$$Z_{imp1} = Z_b \cdot \frac{P_e + E}{P_{imp} + E} + \frac{\Delta C - \Delta B - E \cdot \Delta K}{P_{imp} + E} = \left( \frac{10000}{0,08} + \frac{-(20000 - 30000)}{1/9 + 0,1} \right) \cdot 0,08 = 13809 \text{ EUR}.$$

$$Z_{imp2} = \left( \frac{10000}{0,08} + \frac{-(20000 - 30000)}{0,11 + 0,15} \right) \cdot 0,08 = 13077 \text{ EUR}.$$

При збільшенні граничної рентабельності з 0,1 до 0,15 вартісна оцінка імпортного обладнання знизиться до 13 077 євро. Це підтверджує характер впливу фактору часу на вибір більш або менш капіталоемних варіантів. **Зі зростанням граничного значення рентабельності (посилюється врахування фактору часу) знижується ефективність більш капіталоемного варіанту.** У даному прикладі знизилась вартісна оцінка дорожчого німецького обладнання (13 809 євро більше 10 000 євро).

Якщо *імпортний екземпляр не має аналогів*, верхня межа ціни може бути визначена за формулою (6.27). Після того, як вартісна оцінка імпортного обладнання визначена, можна розрахувати максимально допустиму контрактну ціну імпортного товару ( $B_{imp_{max}}$ ), виходячи з умови, що ефект імпорту (див. формулу 6.25.) дорівнює нулю:

$$B_{imp_{max}} = \frac{Z_{imp} \cdot K_{b_{exp}}}{K_{kp}} \quad (6.29)$$

**Приклад.** Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річний обсяг реалізації якої має дорівнювати 100 000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 80 000 грн., строк служби імпортного обладнання – 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) – 0,1. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів – 50%. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері – 0,08 євро/грн.

Розрахувати максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання.

**Розв'язок.**

1. Розрахуємо вартісну оцінку імпортного обладнання ( $Z_{imp}$ ) за формулою (6.27):

$$Z_{imp} = \frac{Ц - B}{P_{imp} + E} \cdot d_{imp} = \frac{100000 - 80000}{\frac{1}{8} + 0,1} \cdot 0,5 = 44444 \text{ EUR}.$$

Максимально допустима валютна ціна розраховується за формулою (6.29):

$$B_{imp_{max}} = \frac{Z_{imp} \cdot K_{b_{exp}}}{K_{kp}} = 44444 \times 0,08 = 3555,2 \text{ EUR}.$$

### 6.9.6. Підвищення ефективності використання імпортного обладнання за рахунок факторів внутрішнього ринку

У випадку неможливості змінити рівень контрактної ціни слід оцінити реальність підвищення ефективності імпортного обладнання, наприклад, за рахунок підвищення ціни продукції, яка виготовляється з його допомогою. У загальному випадку це призведе до підвищення мінімально допустимої вартісної оцінки імпортного обладнання ( $Z_{imp_{min}}$ ), яка розраховується за формулою:

$$Z_{imp_{min}} = \frac{B_{imp} \cdot K_{kp}}{K_{b_{exp}}}. \quad (6.30)$$

**Приклад.** Німецький гральний автомат коштує 40 000 євро. Його пропускна здатність становить 150 ігор на день (8-годинний робочий день зали атракціону). Передбачається, що гральний автомат буде використовуватись протягом 250 днів на рік. Коефіцієнт завантаження - 0,8. Вартість однієї гри, яка визначена заздалегідь, становить 3 грн. Витрати на експлуатацію автомата (електроенергія, налагодження, ремонт, охорона тощо) - 30 000 грн. на рік. Строк служби автомата - 5 років. Залишкова вартість передбачається у 5000 грн. Мінімум прийнятна рентабельність - 20%. Супутні капітальні вкладення не передбачаються. Валюта може бути придбана за курсом 6 грн/євро.

Чи ефективно купувати німецький автомат за умов, які зазначені вище? Яка має бути мінімальна вартість однієї гри?

**Розв'язок.**

1. Вартісна оцінка імпортного обладнання дорівнює:

$$Z_{imp} = \frac{Ц - B}{P_{imp} + E} + \text{Зал.варт.} = \frac{3 \cdot 150 \cdot 0,8 \cdot 250 - 30000}{0,2 + 0,2} + 5000 = 155000 \text{ грн.}$$

Економічний ефект імпорту становитиме:

$$E_{imp} = Z_{imp} - B_{imp} \cdot K_b = 155000 - 40000 \cdot 6 = -85000 \text{ грн.}$$

За умов, які зазначені у прикладі, купувати даний автомат не вигідно.

2. Мінімально допустима вартісна оцінка однієї гри визначається, виходячи із рівності нулю ефекту імпорту при заданій контрактній ціні:

$$Z_{imp_{min}} = 40000 \cdot 6 = 240000 \text{ грн.}$$

Мінімальна вартість однієї гри, яка забезпечує "нульовий ефект" імпорту, становить:

$$X_{min} = \frac{(240000 - 5000) \cdot (0,2 + 0,2) + 30000}{150 \cdot 0,8 \cdot 250} = 4,13 \text{ грн.}$$

Таким чином, оцінка ефективності, з'єднана з ринковою оцінкою, дає найповнішу картину можливих меж зміни вартісних показників.

## 6.10. Економічна оцінка міжнародного науково-технічного обміну

### 6.10.1. Поняття міжнародного науково-технічного обміну

**Міжнародний науково-технічний обмін (international technology transfer)** – це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень. Міжнародні документи ООН та інших організацій трактують поняття "**технологія**" (**technology**) досить широко: воно включає у себе:

1) **власне технологію (dissembled technology)**, яка розуміється як набір конструкторських рішень, методів та процесів виробництва товарів та надання послуг;

2) **матеріалізовану технологію (embodied technology)**, тобто технологію, втілену у машинах, обладнанні тощо.

**Носіями технології у чистому вигляді** у процесі її передачі користувачу можуть виступати: документація, машинні носії, науково-технічні спеціалісти; **носіями матеріалізованої технології** – об'єкти, які передаються користувачу: промислові об'єкти, комплектне обладнання прилади тощо.

Передача технології може здійснюватись **двома шляхами**:

1) на некомерційних засадах (безвідплатна технічна допомога по лінії держави та міжнародних організацій);

2) на комерційних, тобто на відплатних засадах.

**Некомерційна** передача технології здійснюється у вигляді:

- науково-технічних публікацій (доповіді, конференції, каталоги, виставки);
- обміну результатами досліджень шляхом особистих контактів і відвідувань науково-дослідних установ та промислових підприємств (стажування, відрядження);
- обміну науково-технічними досягненнями та досвідом за довгостроковими програмами.

**Комерційна** передача технології здійснюється у вигляді:

- ліцензійної торгівлі;
- торгівлі наукоємними товарами;
- лізингу наукоємних товарів;
- торгівлі науково-технічними послугами (інжиніринг);
- міграції наукоємного капіталу (створення СП);

- виробничого та науково-виробничого співробітництва, яке включає в себе спільну розробку науково-технічних проблем, взаємний обмін науковими досягненнями, виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів; воно може здійснюватись на базі угоди підприємств двох або більше країн при збереженні юридичної самостійності цих підприємств; договори можуть передбачати утворення консорціумів, міжнародних економічних організацій тощо;

- міграції науково-технічних спеціалістів.

Міжнародні організації (наприклад, UNIDO) розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як *складний тривалий процес*, що включає в себе:

- відбір та придбання технології;
- адаптацію та освоєння придбаної технології;
- розвиток місцевих можливостей з удосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

### 6.10.2. Правові засади міжнародної передачі технології

*Основним завданням правового захисту результатів інтелектуальної діяльності у промисловості – це надання авторам технічних рішень, вченим, винахідникам, розробникам на визначений строк як винагороди за їхню творчу діяльність виключного права розпорядження своїм винаходом.* Законодавчий захист винаходів гарантує автору, що результати його творчої діяльності не будуть безвідплатно використовуватись третіми особами.

У наш час більшістю країн світу визнаються такі *основні типи захисту інтелектуальної власності* (більш докладно див. розділ 1.4):

*патенти*, які закріплюють за автором виключне право власності на винахід, корисну модель чи взірець, тобто право продукувати та збувати продукцію, яка втілює винахід, або використовувати технологічні процеси, які являють собою винахід, на монопольних засадах;

*авторське право*, яке поширюється на твори у галузі науки, літератури та мистецтва (наукові праці, літературні та художні твори, конструкторські креслення, програми для ЕОМ, бази даних, виконавча діяльність артистів, фонограми, радіо- та телепередачі);

*товарний знак* на виробках компаній, фірмовий знак, знак обслуговування.

*Право власності на винахід дозволяє власнику у випадку, якщо це право буде порушено, звернутись до суду та стягнути з винної сторони збитки.* Порушенням прав на об'єкти власності, які охороняються, можна вважати незаконне введення у комерційний обіг (виготовлення, ввезення, продаж, пропозиція до продажу) товарів чи/та послуг, які їх містять. *Санкції, які можуть бути введені до порушників*, такі:

заборона на подальшу діяльність, зв'язану з порушенням (тягне за собою зупинку виробництва);

- сплата великих штрафів;
- відшкодування збитків (включаючи втрачену вигоду) власнику порушених прав;
- відшкодування судових витрат;
- кримінальне покарання у вигляді позбавлення свободи.

В основному перелічені вище санкції є майновими і дуже жорсткими.

*Результатом технологічного обміну є надання ліцензії*, яка виступає як дозвіл ліцензіара (власника технології або прав промислової власності) на використання ліцензіатом (особою чи організацією, які купують технологію або відповідні права)

винаходу, науково-технічного досягнення, технічних знань та виробничого досвіду секретів виробництва, комерційної та іншої інформації, необхідної для організації виробництва, а також торгової марки протягом визначеного строку за обумовлену у ліцензійній угоді винагороду.

Розрізняють **два основних види ліцензій** (більш докладно див. розділ 1.4):

**патентні ліцензії**, які надають право використання запатентованого винаходу;  
**безпатентні ліцензії (ноу-хау ліцензії)**, які дають право на використання науково-технічних досягнень, технологій, ноу-хау, які не захищені патентом. Ці ліцензії часто виступають компонентами зовнішньоекономічних угод (торгівля машинами та обладнанням, інвестиційні проекти, виробниче співробітництво, СП).

**Предметом безпатентних ліцензій** можуть бути:

**непатентоспроможні науково-технічні досягнення (ноу-хау)**; слід зазначити, що єдиного трактування поняття “ноу-хау” (know-how – знаю як) у світі не існує. Зазвичай **до ноу-хау відносять** технічні знання, практичний досвід, технічну, комерційну, управлінську інформацію, які мають комерційну цінність та використовуються у виробництві, але які не забезпечені патентним захистом. Ноу-хау може являти собою, наприклад, прийоми та навички виробництва, дані про оптимальні розміри, режими, матеріали; результати НДДКР у вигляді схем, описів, креслень; інструктивно-методичні матеріали тощо.

**патентоспроможні, але не запатентовані з яких-небудь причин винаходи**, наприклад, через прагнення власника нової технології зберегти її у секреті з економічних міркувань. **Недоліки патентування можуть виявитися у такому:**

- процедура патентування займає час;
- патент може бути опротестований;
- публікації патентних відомств полегшують імітацію нововведення (“обхід патента”);
- у деяких випадках немає гарантії, що конкуренти не будуть незаконно використовувати запатентований винахід (наприклад, у хімії).

Надання ліцензії оформляється ліцензійною угодою, тобто договором, за яким власник винаходу або іншого науково-технічного досягнення видає ліцензіату дозвіл на використання у визначених межах цих науково-технічних досягнень. В угоді обумовлюється характер та обсяг прав, що передаються, виробнича сфера та географічні границі використання предмета ліцензії. Залежно від цих характеристик розрізняють прості (невиключні), виключні та повні ліцензії (див. п. 1.4). Вибір виду ліцензії при укладанні угоди визначається характером винаходу, особливостями ринку тієї чи іншої країни. Прості ліцензії характерні для товарів масового виробництва, виключні – для несерійних товарів.

### 6.10.3. Передумови та доцільність міжнародної передачі технології

Об'єктивна **диференціація інноваційного процесу** у фірмах різних країн обумовлює відмінність технологічного рівня національних економік і, як наслідок, відмінність позицій держав на світовому ринку технологій. Міжкраїнні відмінності мають кількісний та якісний характер. Кількісні відмінності стосуються обсягів коштів, які виділяються на науково-технічний розвиток та імпорту технологій, а якісні – напрямків досліджень та розробок, орієнтації експорту та імпорту науково-технічної продукції тощо.

Сформований у країні або фірмі науково-технічний потенціал (виражений через продуктивні та технологічні характеристики) та можливості міжнародної передачі технології передбачають пошук оптимального поєднання власних НДДКР,



нововведень та запозичених науково-технічних результатів. Таке поєднання виявляється у **селективному науково-технічному розвитку** держави або окремого підприємства. У тих галузях науки і техніки, які не входять до сфери спеціалізації даної країни або фірми, підвищення технічного рівня досягається за рахунок закордонних технологій. У рамках селективної науково-технічної політики придбання технології виступає як свого роду “компенсатор” недостатнього обсягу затрат на НДДКР у непрофільних галузях.

Разом з передумовами міжнародного науково-технічного обміну, які мають місце на національному рівні, на підприємствах та в організаціях можуть існувати **локальні передумови** участі у міжнародному технологічному поділі праці та технологічному обміні у тій чи іншій формі. Зокрема, суттєвими можуть бути такі **передумови**:

- підвищення порогу ресурсів, необхідних для розв’язку конкретних науково-технічних проблем;
- вузькість науково-технічної бази окремого підприємства, КБ, інституту, лабораторії тощо;
- нестача виробничих потужностей та інших ресурсів для освоєння вже накопиченого фірмою науково-технічного запасу;
- невідповідність наявних виробничих систем та використання нових науково-технічних рішень;
- невідповідність отриманих науково-технічних результатів стратегії розвитку підприємства;
- нові стратегічні можливості, які відкриваються в результаті участі підприємства у міжнародній передачі технології.

Особливо значущими міжнародний науково-технічний обмін та співробітництво є для технологічно орієнтованих підприємств та організацій, тобто підприємств та окремих підрозділів, які зробили ставку на високу конкурентоспроможність своєї продукції та послуг. Вони дотримуються стратегії **“випускати не те, що відносно дешевше або якісніше, а те, що більше ніхто (поки що) випускати не може”**.

#### **6.10.4. Доцільність міжнародної передачі технології**

Ефективне управління процесом міжнародної передачі технології передбачає визначення джерел ефекту комерціалізації власної технології та проявів ефекту придбання закордонної технології. Ці ефекти проявляються на практиці у різноманітних формах короткострокового та стратегічного характеру. Основні форми прояву ефектів, тобто економічної доцільності продажу та придбання технології, розглядаються нижче.

**Економічна доцільність експорту технології виявляється у таких формах:**

**1. Продаж технології – спосіб збільшення доходів.** У деяких випадках продаж технології є єдиною можливістю комерціалізації науково-технічного досягнення, оскільки **у науково-технічних організаціях часто відсутні необхідні виробничі потужності**. Якщо немає умов для реалізації нової технології у формі виробництва та збуту тієї чи іншої продукції (уречевлений НТП), слід реалізувати технологію як самостійний продукт. Це визначить фінансові можливості для:

- наступних НДДКР;
- освоєння нового продукту на реконструйованих або знову введених потужностях;
- проведення маркетингу продукції на внутрішньому та закордонному ринках.

**2. Передача технології за кордон – форма боротьби за товарний ринок.** Передача технології може виступати як **перший етап освоєння нового ринку**. Первісно

через відсутність капіталу випуск продукції та її реалізацію на експорт важко організувати у достатній кількості. На другому етапі розробник починає випуск самого продукту. На цей час покупці на закордонному ринку вже знайомі з товаром, який раніше випускався за ліцензією, покупець технології вже витратив кошти на рекламу. Перспективи збуту відносно відомі.

**3. Продаж технології – спосіб, за допомогою якого можна обійти проблеми експорту відповідного продукту.** Переваги продажу технології порівняно з експортом продукту, який виготовляється за даною технологією, можуть полягати в такому:

- конструкція виробу залишається в секреті;
- зменшуються труднощі транспортування та збуту товару;
- долаються митні бар'єри.

**4. Продаж технології – засіб розширення експорту.** Часто у міжнародному науково-виробничому співробітництві певну роль відіграє фактор комплексності ліцензійних угод, які доповнюються поставками обладнання, матеріалів, компонентів. Відбувається свого роду “прив’язка” покупця технології до її розробника: ліцензійна угода одразу передбачає наступний збут сировини, деталей та вузлів. Іноді ця форма ефекту називається “ескорт-ефект” (escort-effect).

**5. Продаж технології – спосіб установалення контролю над закордонною фірмою.** Технологічний контроль над закордонним покупцем технології може здійснюватись за допомогою різноманітних важелів. **Контроль показників обсягу виробництва та прибутку** покупця технології здійснюється через ставки роялті, які фіксуються у ліцензійній угоді. **Контроль технічних умов** здійснюється через спеціальні статті ліцензійної угоди. Крім того, контроль над фірмою-покупцем здійснюється шляхом поєднання експорту сировини та компонентів (ескорт-ефект), а також використання як ліцензійної винагороди цінних паперів та акцій ліцензіата.

**6. Надання технології – спосіб забезпечення доступу до іншого нововведення.** У багатьох випадках єдиним способом забезпечити доступ до новини, яка цікавить фірму, є **зустрічне надання партнеру власних науково-технічних досягнень**. У цьому випадку може бути використано **перехресне ліцензування**. Така форма комерціалізації технології особливо актуальна для науково-технічних організацій та фірм – лідерів у відповідній галузі науки та техніки.

**7. Надання технології – можливість більш ефективного удосконалення об’єкта ліцензії.** Іноколи продаж технології сильному технологічному партнеру відкриває ширші можливості **для подальшого вдосконалення цієї технології за участю партнера-покупця**. Часто спільні зусилля ліцензіара та ліцензіата у питаннях майбутнього розвитку об’єкта ліцензії передбачаються у самій ліцензійній угоді.

**Економічна доцільність імпорту технології виявляється у таких формах:**

**1. Імпорт технології – доступ до нововведень високого технічного рівня.** У деяких випадках відставання в окремих сферах науки та техніки можна повністю або частково подалати за рахунок імпорту необхідних технологій. Часто це відкриває можливості для селективного науково-технічного розвитку фірми. Зрозуміло, що прагнення інноваційної монополії спонукає власника технології, особливо ключової, не поспішати з її експортом у ліцензійній формі. Конкретні перспективи підвищення технічного рівня на базі закордонних технологій визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням складеної кон’юнктури, взаємовідносин з партнером.

**2. Придбання технології – засіб економії затрат на НДДКР.** Покупець технології у багатьох випадках може забезпечити суттєву **економію затрат** порівняно

з намаганням розробити потрібну технологію самостійно. Одночасно має місце **виграш у часі**. Разом з тим, практично обов'язкова адаптація закордонної технології до місцевих умов зменшує ефект від такої економії коштів та часу.

**3. Імпорт технології – засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт.** У деяких випадках придбання технології веде до **менших затрат іноземної валюти, ніж імпорт товарів**, виробництва яких у країні не освоєно. Одночасно забезпечується використання національного капіталу та робочої сили. Проте імпорт технології може призвести до **додаткових валютних витрат** у випадку більших обсягів супровідного імпорту сировини, матеріалів, компонентів (ескорт-ефект).

**4. Імпорт технології – гарантія освоєння продукції або процесу за допомогою ліцензіара.** У процесі вивчення закордонної потенційно цікавої технології завжди є можливість переконатись у практичній відпрацьованості усіх елементів технології. Зобов'язання продавця технології надавати сприяння покупцю під час освоєння і відповідні гарантії спеціально включаються у ліцензійну угоду. Ця угода може передбачати детальне ознайомлення покупця з новою технологією, необхідні місцеві випробовування, підготовку кадрів тощо.

**5. Імпорт технології – умова розширення експорту продукції, яка випускається за закордонною технологією.** Як свідчить досвід, у багатьох країнах частка виробів, які випускаються за ліцензіями, у валютному експорті перевищує частку таких виробів у виробництві. Однією з передумов такого стану речей є **висока якість ліцензійних виробів**. Разом з тим, це може привести до **росту конкуренції на світових ринках**.

### **6.10.5. Форми та канали міжнародної передачі технології**

Неоднорідність НТП, наявність різноманітних форм і напрямків розвитку науки та техніки обумовили факт неоднорідності світового ринку технологій та привели до формування таких його **сегментів**:

- ринок патентів та ліцензій;
- ринок наукоємної (технологічноємної) продукції;
- ринок високотехнологічного капіталу;
- ринок науково-технічних спеціалістів.

Наявність зазначених вище сегментів світового ринку технологій обумовила можливість здійснення міжнародної передачі технології у різноманітних формах та різноманітними каналами. У свою чергу, вибір конкретних форм та каналів для міжнародного науково-технічного обміну визначає:

- особливості конкретної ЗЕО, у рамках якої здійснюється передача технології;
- застосування конкретних важелів управління у процесі здійснення ЗЕО або МП;
- способи формування збутової та комунікаційної політики у технологічному маркетингу;
- умови правового регулювання угоди;
- способи вартісної оцінки технології та використовувані методи ТЕО.

Найбільш поширеними **формами передачі технології** є:

- ліцензійна торгівля;
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- комплектні поставки обладнання;
- спорудження промислових об'єктів;
- оренда обладнання (лізинг);

- надання консультаційних послуг;
- інжиніринг;
- науково-технічне та виробниче кооперування;
- СП;
- прями закордонні інвестиції.

Ця класифікація має велике **практичне значення**, оскільки вона визначає формалізацію умов вибору найбільш ефективних форм передачі технології та умов зовнішньоекономічних контрактів.

Загальною тенденцією на світових ринках технології є збільшення частки науково-технічного та виробничого кооперування та спільних розробок з наступним спільним виробництвом високотехнологічних виробів або виробництвом на базі нових технологій. Ці форми передачі технології ефективні не лише у короткостроковому, а й у стратегічному плані, оскільки сприяють встановленню довгострокових партнерських відносин із забезпеченими у фінансовому та надійними у ринкову відношенні споживачами технології. Разом з тим, дотепер залишається суттєвою частка самостійних ліцензійних угод.

**Правовий аспект** використання класифікації форм передачі технології зв'язаний з вибором виду договору, який визначає права та обов'язки сторін у процесі реалізації угоди про передачу технології. У міжнародній практиці широко використовуються типові угоди, які полегшують процес складання та узгодження зовнішньоекономічних угод. **Різні аспекти передачі технології зачіпаються у таких договорах:**

- ліцензійна угода;
- договір поставки;
- лізингова угода;
- договір про надання послуг типу "інжиніринг";
- договір підряду (на проектування, спорудження та оснащення промислового об'єкта);
- договір підряду на проведення науково-технічних робіт;
- договір про науково-технічне та виробниче кооперування;
- договір про створення СП;
- договір про створення тимчасового колективу вчених та спеціалістів;
- франчайзингова угода.

**Міжнародна передача технології здійснюється двома каналами:**

**внутрішньofірмовими** – це реалізація науково-технічних досягнень у закордонних філіях фірми (зазвичай, ТНК);

**міжфірмовими** – це надання науково-технічних досягнень незалежним іноземним фірмам у рамках ліцензійних, зовнішньоторговельних, коопераційних угод, угод про спільне підприємництво тощо.

Для сучасної ліцензійної діяльності характерний високий ступінь монополізації великими компаніями у розвинутих країнах. Тому **значна частка ліцензійного обміну здійснюється каналами міжфірмової торгівлі, що суттєво знижує ступінь ризику при укладанні контрактів та гарантує збереження науково-технічних секретів.**

Аналіз форм та каналів передачі технології показує, що вони орієнтовані значною мірою на **ініціативу компанії**, яка на правах власника науково-технічного досягнення вибирає сприятливий момент виходу на світовий ринок.

**Маркетинг науково-технічної продукції (технологічний маркетинг)** істотно відрізняється від маркетингу традиційної, давно освоєної продукції, яка випускається

багато років. Зокрема, це стосується виділення окремих сегментів ринку технологій, що зв'язано з природою НТП та характером ЗЕД, які реалізують передачу технологій.

Одна з особливостей технологічного маркетингу виявляється у **необхідності виділяти під час аналізу ринку стадії життєвого циклу продукції або технології**. Річ у тім, що фази зрілості та старіння у життєвому циклі високотехнологічної продукції можуть наставати значно раніше порівняно з традиційними продуктами. Тому маркетинг повинен орієнтувати на максимум збуту високотехнологічної продукції вже на ранніх стадіях циклу, забезпечуючи вихід на нові ринки у короткий проміжок часу або пошук нових сфер використання наявних технологій. Організації, які володіють новими технологіями, але не мають можливості швидкого розширення виробництва, змушені у цих умовах забезпечувати комерціалізацію науково-технічних досягнень шляхом продажу технології великим фірмам-виробникам.

Швидкі темпи НТП, які визначають динаміку різних параметрів продукції або технології, вимагають ретельного аналізу конкурентних позицій продукції та ринкової значущості її окремих техніко-економічних характеристик. Це дозволяє запобігти зайвому зросту затрат у науково-технічній сфері та забезпечити їх максимальну віддачу. Розв'язок цього завдання зв'язаний з **організуванням безперервного стеження за діями потенційних споживачів**, зокрема, за кордоном, забезпечуючи найбільш повний облік їх запитів в умовах можливої унікальності технології та місцевої специфіки її застосування.

Важливо виявити **спонукальні фактори**, якими будуть керуватись потенційні споживачі технології при прийнятті рішення про придбання нової технології у тій чи іншій формі.

Для ринку технологій у чистому вигляді (неуречевлених технологій) характерні труднощі проведення маркетингових досліджень, оскільки **реальна цінність технології може бути виявлена лише у процесі її практичного використання**.

Для наукоємних, технологічно орієнтованих фірм та їх підрозділів характерно інтенсивне використання **спеціальних технологічних можливостей під час формування стратегії розвитку**. Наголос робиться на унікальні характеристики конструкції або технології, неповторність тих чи інших науково-технічних рішень. **Маркетингова політика виробників науково-технічної продукції та відповідних послуг спирається на маркетинг пропозиції** (на відміну від маркетингу попиту). Хоча відомо, що значна частка успішних науково-технічних нововведень була індукційована потребами тих чи інших споживачів. Якщо у даній галузі науки і техніки переважають нововведення такого типу, то основний наголос у кон'юнктурній роботі робиться на вивчення потенціальних сфер застосування нових технологій та продуктів, прогнозування динаміки науково-технічних параметрів тощо. Для підвищення ефективності взаємодії із споживачами технології або високотехнологічної продукції **розробники часто залучають до процесу НДДКР майбутніх споживачів**. При цьому виробник забезпечує на майбутнє сталі ринки збуту, а споживач отримує можливість не тільки ініціювати нові технічні досягнення, а й контролювати весь процес розробки та освоєння нововведення.

Важливою особливістю маркетингу науково-технічної продукції є **необхідність забезпечити умови для швидкого нарощування і у випадку необхідності швидкого згортання випуску високотехнологічної продукції**. Високі темпи НТП у відповідних галузях висувають вимоги до гнучкої організації виробництва наукоємної продукції.

Якщо відповідна виробнича база відсутня, то продаж технології у чистому вигляді може бути єдиною можливістю комерціалізації науково-технічних досягнень.

Узагальнюючи проблеми технологічного маркетингу, можна виділити дві моделі поведінки відносно споживачів науково-технічної продукції: "агресивне" досягнення ринкових цілей та гучну адаптацію до виявленого технологічного попиту. Характеристика цих двох моделей наведена у табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Дві моделі технологічного маркетингу

"Агресивне" досягнення ринкових цілей	Гнучка адаптація до особливостей попиту
Активні відносини зі споживачами технології, на якій спеціалізується дана організація. Широка реклама нової технології або високотехнологічної продукції. Активне навчання споживачів. Відсутність спеціальної збутової мережі.	Орієнтація на конкретні категорії споживачів технології у вибраних сегментах ринку. "Спокійна" реклама.  Планомірне навчання споживачів. Спрямоване формування каналів передачі технології
Незалежність від дій конкурентів.	Постійне вивчення дій конкурентів.

Використання закордонних технологій може здійснюватись шляхом різноманітних форм, каналів та економічних умов зовнішньоекономічних угод. Поряд із зазначеними вище формами прояву економічного ефекту придбання технологій **вибір способу запозичення закордонних науково-технічних досягнень** повинен враховувати **низку техніко-економічних факторів**, які характеризують конкретну ситуацію та обумовлюють застосування та доцільність тієї чи іншої форми придбання технології. Серед багатьох таких факторів найважливішими є такі:

реальні можливості економії затрат на НДДКР;

- зміст технології, яка передається (новий продукт чи новий процес);
- вік технології, що передається, і час, який необхідний для її освоєння;
- сприйнятливість національних підприємств до нових зарубіжних технологій.

Як свідчить досвід, у наукоємних галузях **прибутковість виробництва для імітаторів практично недосяжна**.

**Зміст науковотехнічних нововведень** безпосередньо позначається на виборі форм та каналів передачі технології, з чим обов'язково доводиться рахуватись потенційному імпортеру.

Вирішуючи питання про імпорт технології, необхідно оцінювати її **вік, тобто період часу, який пройшов від її появи та першого використання**. Прагнення власників технології зберігти хоча б тимчасову інноваційну монополію робить **практично неможливим імпорт найновіших науково-технічних досягнень**.

**Фактор сприйнятливості національних користувачів до закордонної технології** виявляється у більшій чи меншій здатності ефективно адаптувати світовий науково-технічний досвід. Дослідження показали, що навіть для промислово розвинутих європейських країн часовий лаг відносно моменту впровадження десяти технологічних процесів у країні-інноваторі склав від 2,5 до 6 років.

## 6.10.6. Вартісна оцінка технології на світових ринках

### 6.10.6.1. Принципи ціноутворення на науково-технічну продукцію

В угоді про передачу технології, як правило, існує *певна послідовність узгодження умов взаємодії учасників*:

- 1) обумовлюються *технічні аспекти*;
- 2) обумовлюються *правові аспекти*;
- 3) обумовлюються *фінансово-економічні аспекти*, тобто ціна ліцензії або умови платежу.

Наведена послідовність дозволяє врахувати в економічних умовах угоди технічні та правові характеристики технології, яка передається.

Різноманіття змісту науково-технічної продукції обумовило необхідність застосування різних підходів до ціноутворення. Існують *дві різноманітні концепції*, які пояснюють економічну природу науково-технічного обміну та співробітництва:

1) обмін науково-технічними результатами можна розглядати *як самостійну комерційну операцію*;

2) обмін науково-технічними результатами можна розглядати *як елемент цілісної системи “наука – виробництво”*. В даному випадку враховується об’єктивний характер науково-технічного та виробничого співробітництва.

Дві відповідні концепції обумовили появу *двох типів економічного механізму передачі технології*, які відрізняються трактуванням процесу утворення та розподілу вартості між учасниками угоди про науково-технічний обмін або співробітництво.

Якщо *передача технології розглядається як чисто комерційна операція*, сама технологія може трактуватись як товар, вартісна оцінка якого визначається *потенційним економічним ефектом використання науково-технічних результатів з урахуванням затрат на їх отримання*. Саме така оцінка виступає в якості “вартості науково-технічної продукції”. Взаємовідносини контрагентів описуються схемою, зображеною на рис. 6.2.

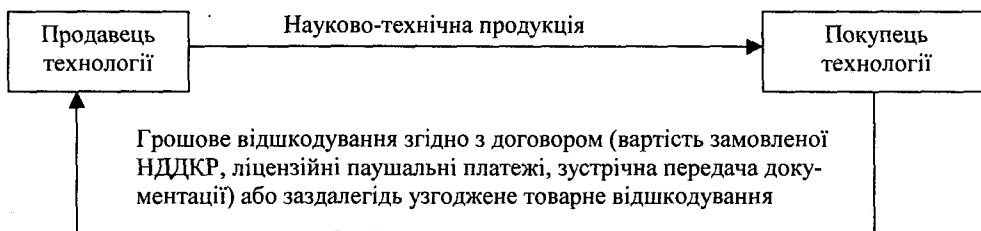


Рис.6.2. Взаємовідносини контрагентів у випадку, коли науково-технічний результат розглядається як товар

Науково-технічні результати може розглядатись як елемент системи більш високого рівня, яка зв’язує науку та виробництво та охоплює весь науково-виробничий цикл. При цьому затрати наукової праці включаються у загальний обсяг затрат праці, зв’язаних з виробництвом відповідного продукту. *Сукупна вартість продукту, який виробляється, привласнюється або реалізується учасниками системи спільно*, а взаємний розрахунок виявляється у розподілі цієї вартості. Тому сама вартість науково-технічного продукту початково не визначається, а виявляється у процесі виробництва

та реалізації матеріального продукту опосередковано через спеціальну *систему взаємних розрахунків, яка виступає в кількох модифікаціях*. Взаємовідносини контрагентів описуються схемами, зображеними на рис. 6.3.–6.7.

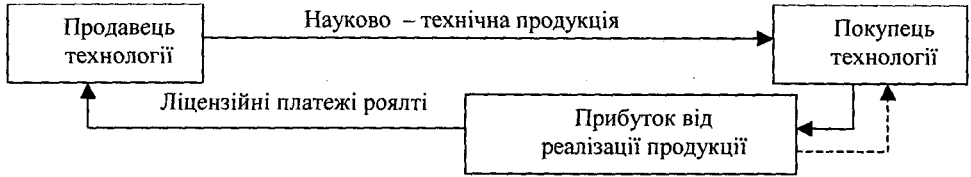


Рис. 6.3. Взаємовідносини контрагентів у випадку здійснення ліцензійних операцій

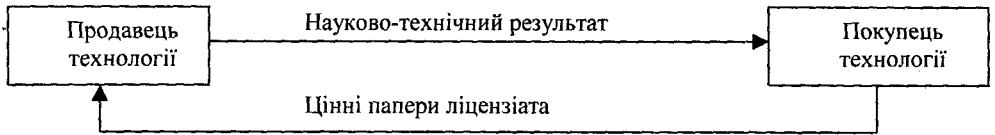


Рис. 6.4. Взаємовідносини контрагентів у випадку угоди про участь

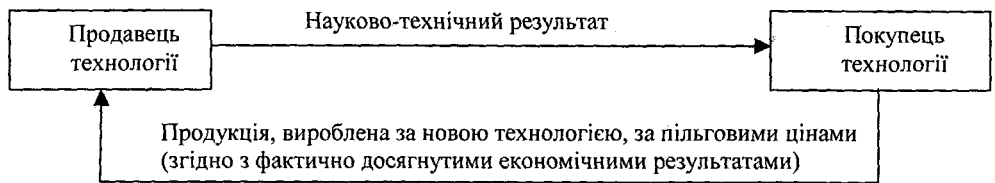


Рис. 6.5. Взаємовідносини контрагентів у випадку поєднання науково-технічного обміну та торгівлі

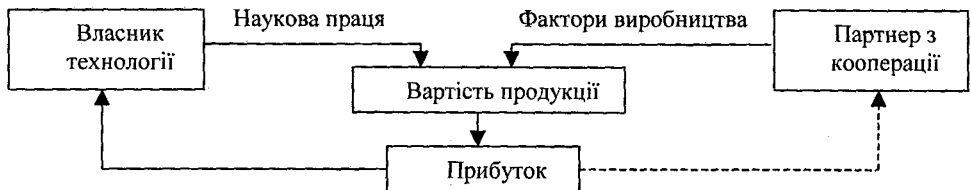


Рис. 6.6. Взаємовідносини контрагентів у випадку науково-виробничого кооперування

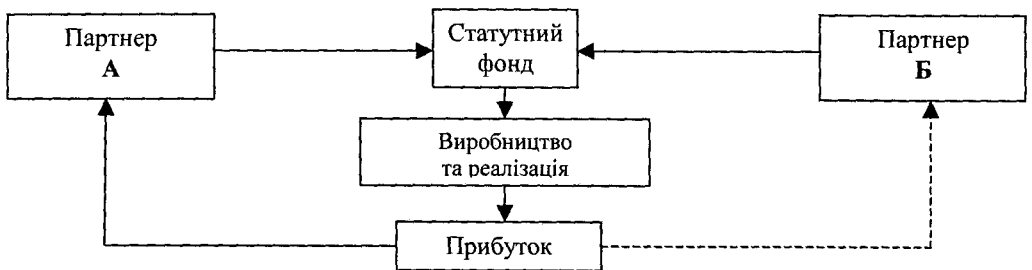


Рис. 6.7. Взаємовідносини контрагентів у випадку діяльності СП



У випадку використання другого типу економічного механізму передачі технології, наприклад, при оплаті ліцензії за умовами роялті, важливого значення набуває визначення *строку дії угоди*. Практично *строк дії угоди про передачу технології визначає період її оплати*.

Загальна тенденція полягає у скороченні періода оплати з 15–20 років у 60-ті та 70-ті роки до 3–5 років у 90-ті. Причина цього – прискорення НТП, швидке моральне старіння товарів та процесів їх виробництва.

Враховується також *час закінчення дії останнього з патентів*, які захищають об'єкт ліцензії, *тривалість періоду освоєння*, яка досягає іноді 1–1,5 року. В угоді зазначається також *гарнтійний період надання допомоги* в освоєнні ліцензійної технології.

Незалежно від механізму, який застосовується, в основі розрахунку ціни або визначення умов платежу за технологію лежить врахування численних факторів, напрямок впливу яких на розмір винагороди зображений на рис. 6.8.

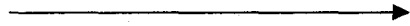
	Розмір винагороди зростає 		
Стадія розробленості технології	Ідея (характерні: технічна невизначеність; відсутність правового захисту)	Запатентований винахід (технічно застосований, але не освоєний; зміст угоди – передача юридичних прав, а не технології як такої; об'єкт продажу – патент	Промислово освоєна технологія (для передачі часто використовується ліцензування; при цьому сам патент не продається)
Значимість винаходу	Ординарні винаходи, винаходи, які мають конкурентів	"Піонерні" винаходи, патенти з широкою сферою захисту; винаходи, які не мають конкурентів	
Права, які передаються на технологію	Прості ліцензії Безпатентні ліцензії		Виключні ліцензії Патентні ліцензії
Характер патенту	Супутній патент, який використовується у блоку з ключовим		Самостійний ключовий патент
Місткість ринку	Велика (споживчі товари)		Маленька (засоби виробництва, виробничі процеси)
Перспективи збуту	Несприятливі		Сприятливі
Технічна допомога в освоєнні	Маленький обсяг		Великий обсяг
Позиція сторін	Монопольний покупець		Монопольний продавець
Ступінь ризику покупця технології	Високий		Низький

Рис. 6.8. Вплив факторів на розмір винагороди за технологію

### 6.10.6.2. Методи цінових розрахунків

**Вибір методу цінових розрахунків при реалізації науково-технічної продукції** залежить, як правило, від конкретного виду угоди, ступеня взаємозв'язків між продавцем та покупцем технології та інших факторів. Типові методи компенсації при придбанні науково-технічної продукції наведені у табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Методи компенсації при передачі технології

Форми передачі науково-технічної продукції (за ступенем зростання міжорганізаційних зв'язків)	Типовий метод компенсації (відшкодування)
Угоди про технічне навчання та допомогу в освоєнні виробництва. Патентне ліцензування. Система договірних відносин у розподілі продукції та послуг (франчайзинг). Ліцензування "ноу-хау". Угоди про надання інформаційних послуг. Угоди про надання консультативних послуг. Угоди про співробітництво (без часткової участі): <ul style="list-style-type: none"> <li>- дослідницькі консорціуми;</li> <li>-</li> <li>- спільні дослідження;</li> <li>-</li> <li>- розробка та спільне виробництво продукції.</li> </ul> Спільне підприємство (з частковою участю).	Загальна фіксована ціна за комплекс робіт (ЗФЦ). Ліцензійні платежі (ЛП) Договірна націнка на собівартість за компоненти або готову продукцію; ЛП. ЗФЦ; ЛП. ЗФЦ. ЗФЦ. Прибуток учасника залежить від витрат та доходів партнерів. Прибуток учасника залежить від сукупних витрат та доходів. Прибуток учасника залежить від витрат партнерів та доходів виробника продукції. Розподіл прибутку згідно з часткою участі, дивіденди.

**"Затратний" метод ціноутворення**, який передбачає визначення загальної фіксованої ціни (ЗФЦ) за наданий комплекс робіт, послуг на базі здійснених затрат, використовується при визначенні розміру винагороди за надані послуги, виконання НДДКР на замовлення (коли важко визначити перспективи комерційного використання придбаної науково-технічної продукції або якщо комерційне використання не передбачається), а також у деяких інших випадках.

Цей метод, зокрема, може використовуватись для визначення розміру винагороди за **послуги**, які можуть бути надані науково-технічними організаціями, а саме:

- консультаційні;
- інжинірингові;
- інформаційні, серед них у сфері маркетингу, кон'юнктурно-цінових досліджень тощо;

- з передачі ноу-хау у формі інструктивно-методичних матеріалів тощо.

Як база для розрахунку розміру відшкодування використовується **кошторисна калькуляція витрат на послуги**, яка включає прямі затрати виконавця (матеріальні, трудові – на основі вартості години праці спеціаліста даної кваліфікації, комп'ютерні, транспортні – на від'їздження тощо, інші затрати). Базисне значення прямих затрат корегується з урахуванням ступеня новизни робіт та послуг, ступеня терміновості та

інших факторів. Розмір прибутку визначається за домовленістю із замовником; у світовій практиці він дорівнює приблизно 40% від розміру прямих затрат.

При обґрунтуванні *ціни технології у рамках угоди про комплексну поставку обладнання* використовується *модифікація “затратного” методу*. У світовій практиці у таких угодах вартість технології звичайно додається до вартості обладнання і становить 12–20% у загальній ціні угоди.

*Цінові розрахунки в угодах про продаж ліцензій* є найбільш складними. Оскільки реальна цінність патентів та ноу-хау, які передаються за ліцензійними угодами, може бути визначена тільки у процесі безпосередньої комерційної експлуатації технології покупцем, тобто *після акту продажу*, сам продаж науково-технічної продукції неминуче здійснюється за розрахунковими цінами, які базуються на припущенні про ефективність науково-технічної продукції у майбутньому.

Загалом *ліцензійні платежі включають*:

- *попередні (опціональні) платежі* за більш докладне знайомство з предметом ліцензії;
- *основні* (у формі роялті або паушального платежу, а також їх комбінації);
- *оплату додаткових послуг*, передбачених ліцензійною угодою;
- *додаткові непрямі витрати*;
- *сполучені витрати* (на придбання матеріалів, комплектувальних виробів тощо, необхідних для організації виробництва за ліцензією).

*Роялті* – це періодичні процентні відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок на підставі розрахунку фактичного економічного результату використання придбаної науково-технічної продукції та виплачуються ліцензіатом через визначені узгоджені у договорі проміжки часу (зазвичай, щоквартальними або річними внесками). *До платіжних документів додаються*:

*бухгалтерський звіт* за узгодженою між сторонами формою (кількість ліцензійної продукції; ціни; напрямки реалізації);

*розрахункові документи*.

Це дозволяє ліцензіару переконатись у правильності визначення суми платежу.

Використання роялті при оплаті ліцензій відповідає *другому економічному механізму передачі технології*, який передбачає більш тісні зв'язки між продавцем та покупцем науково-технічної продукції. Система роялті безпосередньо зацікавлює продавця в ефективному освоєнні ліцензіатом отримуваної технології.

На відміну від роялті, *паушальний платіж* являє собою твердо зафіксовану в угоді суму винагороди, яка встановлюється на підставі оцінки можливого економічного ефекту та очікуваних прибутків ліцензіата.

Паушальні платежі застосовуються, зазвичай, при продажу науково-технічної продукції разом з промисловим обладнанням, у відносинах з малознайомим партнером. Як правило, паушальний платіж більш вигідний ліцензіару, який у даному випадку не кредитує ліцензіата. Разом з тим, як свідчить досвід, *сума паушального платежу часто буває меншою від повної вартості ліцензії, розрахованої за умовами платежу роялті*.

Більш докладно про платежі роялті та паушальні платежі див. розділ 1.4.

### 6.10.6.3. Послідовність цінових розрахунків

Процес визначення продажної ціни ліцензії передбачає **розрахунок кількох цінових показників та їх порівняння з метою пошуку найбільш прийнятних умов ліцензійної угоди**. Серед цих цінових показників найбільш значимими є такі:

- верхня межа ціни ліцензії;
- можлива продажна ціна ліцензії, розрахована за умовами ліцензійних договорів, які найчастіше зустрічаються на світових ринках;
- продажна ціна ліцензії на підставі пропонованих ліцензіаром умов угоди.

Якщо розраховані усі три цінові показники, можна визначити ефективність та прийнятливість майбутніх умов угоди. Так, якщо верхня межа ціни ліцензії перевищує найбільш імовірну ціну, то **придбання технології є ефективним**, а якщо найбільш імовірна ціна перевищує ціну пропозиції, то пропоновані ліцензіаром **умови є прийнятними для ліцензіата**.

Обов'язковим етапом розрахунку ціни є **виявлення та аналіз альтернатив експорту або імпорту технології у формі ліцензії**. Такими альтернативами експорту ліцензії є:

- виробництво та реалізація продукції;
- організація СП;
- продаж технології іншому покупцю у тій спмій чи іншій країні.

Альтернативами імпорту ліцензії є:

- імпорт продукції або обладнання;
- придбання технології у іншого ліцензіара, у тому числі і в іншій країні;
- організація СП.

### 6.10.6.4. Визначення верхньої ціни продажу технології

Вважається, що нова технологія впроваджується на основі придбання ліцензії.

**Верхня межа ціни технології** ( $C_{\text{вм}}^{\text{техн}}$ ) визначається з припущенням, що весь прибуток від використання технології передається продавцеві технології.

Якщо є **базовий виріб**, для розрахунку  $C_{\text{вм}}^{\text{техн}}$  використовується формула:

$$C_{\text{вм}}^{\text{техн}} = \sum_{t=1}^T \left[ (C_{\text{пр}t}^{\text{ліц}} \cdot N_t^{\text{ліц}} - C_t^c \cdot N_t^c) + (K_t^c - K_t^{\text{ліц}}) + (Z_t^c - Z_t^{\text{ліц}}) \right] \cdot \alpha_t, \quad (6.31)$$

де  $C_{\text{пр}t}^{\text{ліц}}$  – ціна продукції, яка виробляється за ліцензією в t-му році;  $N_t^{\text{ліц}}$  – річний обсяг виробництва цієї продукції в t-му році;  $C_t^c$  – ціна одиниці старої (базової) продукції в t-му році;  $N_t^c$  – річний обсяг старої продукції в t-му році;  $K_t^c, K_t^{\text{ліц}}$  – відповідно капітальні вкладення для організації виробництва старої і ліцензійної продукції в t-му році;  $Z_t^c, Z_t^{\text{ліц}}$  – відповідно річні витрати виробництва базової і ліцензійної продукції в t-му році.

Якщо *базовий виріб відсутній*, для розрахунку  $C_{\text{вм}}^{\text{техн}}$  використовується інша формула:

$$C_{\text{вм}}^{\text{техн}} = \frac{\sum_{t=1}^T (C_{\text{пр}_t}^{\text{ліц}} \cdot N_t^{\text{ліц}} - Z_t^{\text{ліц}}) \cdot \gamma}{(P_n + \rho^*) \cdot T} - K_{\text{оф}}^{\text{ліц}}, \quad (6.32)$$

де  $\gamma$  – коефіцієнт, який враховує частку витрат на придбання технології в загальній сумі капітальних вкладень (приймається приблизно, виходячи з досвіду);  $P_n$  – норма щорічних відрахувань для виплачування вкладень у технологію в собівартості продукції;  $\rho^*$  – гранична рентабельність (мінімальна);  $T$  – період дії угоди;  $K_{\text{оф}}^{\text{ліц}}$  – капітальні вкладення в основні фонди, рекламу тощо за вирахуванням витрат на придбання ліцензії.

#### 6.10.6.5. Визначення можливої ціни продажу технології

Якщо *оплата здійснюється у вигляді платежів роялті від реалізації, можлива ціна технології* визначається за формулою:

$$C_{\text{можл}}^{\text{техн}} = \sum_{t=1}^T C_{\text{пр}_t}^{\text{ліц}} \cdot N_t^{\text{ліц}} \cdot \frac{PP}{100} \cdot \alpha_t, \quad (6.33)$$

де  $P$  – ставка роялті, %;  $C_{\text{пр}_t}^{\text{ліц}}$  – чиста оптова ціна продукції, виготовленої за новою технологією (за ліцензією).

Якщо *базою для оплати роялті є прибуток, можливу ціну технології* можна визначити за формулою:

$$C_{\text{можл}}^{\text{техн}} = \sum_{t=1}^T (C_{\text{пр}_t}^{\text{ліц}} \cdot N_t^{\text{ліц}} - C_t^{\text{ліц}}) \cdot \frac{PP}{100} \cdot \alpha_t, \quad (6.34)$$

де – собівартість річного випуску ліцензійної продукції;  $PP$  – ставка відрахувань від прибутку, %.

Якщо *оплата здійснюється у вигляді паушального платежу, можлива ціна* визначається так:

$$C_{\text{можл}}^{\text{техн}} = \sum_{t=1}^T C_t^{\text{р}} \cdot \alpha_t, \quad (6.35)$$

де  $C_t^{\text{р}}$  – оплата в році  $t$  на умовах роялті.

**Контракт є вигідним**, якщо  $C_{\text{вм}}^{\text{техн}} > C_{\text{можл}}^{\text{техн}}$ , а також, коли

$C_{\text{можл}}^{\text{техн}} > C_{\text{продавця}}^{\text{техн}}$  (ціна продавця).

Рішення про укладення угоди приймається на підставі *порівняння верхньої межі ціни та ціни продавця*.

### 6.10.7. Ефективність торгівлі ліцензіями

#### 6.10.7.1. Розрахунок ефекту та ефективності експорту ліцензій

Розрахунок ефективності експорту технології найчастіше здійснюється у таких випадках:

- при проведенні в Україні НДДКР на замовлення закордонних підприємств та організацій;
- при продажу ліцензій на науково-технічні розробки.

**Валютна ефективність експорту ліцензій** визначається за формулою:

$$K_{b_{\text{exp}}} = B_{\text{exp}_{\text{лиц}}} / Z_{\text{НДДКР}}, \quad (6.36)$$

де  $B_{\text{exp}_{\text{лиц}}}$  – валютний виторг від продажу ліцензій на науково-технічне розроблення і супутного експорту обладнання, ІВ;  $Z_{\text{НДДКР}}$  – витрати на розроблення і експорт ліцензії, а також на виробництво і транспортування продукції, експорт якої обумовлений продажем ліцензії, НВ.

Економічний ефект від експорту ліцензії визначається за формулою:

$$E_{\text{exp}_{\text{лиц}}} = B_{\text{exp}_{\text{лиц}}} \cdot K_{\text{bb}} - Z_{\text{НДДКР}} \quad (6.37)$$

Однак для повної оцінки ефекту від продажу ліцензії цього недостатньо. Необхідно врахувати також супутні ефекти і втрати.

#### **Супутні ефекти:**

- а) від експорту деталей, вузлів та інших товарів, які закуповує імпортер ліцензії;
- б) від розширення імпорту продукції, яка буде вироблятися за кордоном за закупленою ліцензією.

#### **Супутні втрати:**

- а) від скорочення серійності вітчизняного виробництва;
- б) від зменшення обсягу експортних поставок;
- в) від можливого зниження зовнішньоторговельних цін.

Всі ці сукупні ефекти і втрати розраховуються згідно з методами оцінки ефекту експорту та імпорту товарів.

Оцінка ефективності експорту ліцензії передбачає порівняння цієї ЗЕО з іншими операціями, які можуть забезпечити комерціалізацію наявних науково-технічних досягнень. Можливими альтернативами продажу ліцензії є такі:

- вітчизняне виробництво та експорт ліцензійної продукції;
- організація закордонної філії;
- створення СП на території України або за її межами;
- продаж ліцензії іншому покупцю у тій чи іншій країні.

Переваги та недоліки окремих форм та каналів експорту технології докладно розглянуті у розділах 6.10.3 6.10.5.

#### 6.10.7.2. Розрахунок ефекту та ефективності імпорту ліцензій

Показник ефективності придбання ліцензії виступає у формі показника рентабельності ( $\rho$ ):

$$\rho = \frac{(C^{od} - C^{od}) \cdot N + (B_{\text{exp}}^{\text{od}} \cdot K_{\text{bb}} - C_{\text{exp}}^{\text{od}}) \cdot N_{\text{exp}} - \Pi}{K + 3_{\text{НДДКР}} + B_{\text{имп.лиц}} / K_{\text{bexp}}}, \quad (6.38)$$

де  $C^{od}$  – ціна одиниці продукції, яка випускається за ліцензією на внутрішньому ринку;  $C^{od}$  – собівартість одиниці продукції, що випускається за ліцензією для реалізації на внутрішньому ринку;  $N$  – річний обсяг виробництва ліцензійної продукції для реалізації на внутрішньому ринку;  $B_{\text{exp}}^{\text{od}}$  – контрактна ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією для експорту;  $C_{\text{exp}}^{\text{od}}$  – собівартість одиниці експортної продукції;  $N_{\text{exp}}$  – річний обсяг експорту ліцензійної продукції;  $K$  – капітальні вкладення для організації ліцензійного виробництва (без вартості ліцензії);  $3_{\text{НДДКР}}$  – витрати на адаптацію та доведення зарубіжної технології;  $B_{\text{имп.лиц}}$  – витрати на оплату ліцензії у формі паушального платежу або платежу роялті;  $\Pi$  – податки.

**При незмінності по роках обсягів виробництва ліцензійної продукції, рівня цін і собівартості річний економічний ефект ( $E_{\text{имп.лиц}}^{\text{річ}}$ )** визначається за формулою:

$$E_{\text{имп.лиц}}^{\text{річ}} = (C^{od} - C^{od}) \cdot N + (B_{\text{exp}}^{\text{od}} \cdot K_{\text{bb}} - C_{\text{exp}}^{\text{od}}) \cdot N_{\text{exp}} - \Pi - E \cdot (K + 3_{\text{НДДКР}} + B_{\text{имп.лиц}} / K_{\text{bexp}}). \quad (6.39)$$

Якщо вищеназвані **показники змінюються з роками**, тоді розраховується **інтегральний ефект ( $E_{\text{имп.лиц}}^{\Sigma}$ )** за такою формулою:

$$E_{\text{имп.лиц}}^{\Sigma} = \sum_t (C_t^{\text{od}} \cdot N_t + B_{\text{exp},t}^{\text{od}} \cdot K_{\text{bb},t} \cdot N_{\text{exp},t} - K_t - 3_{\text{НДДКР},t} - B_{\text{имп.лиц},t} / K_{\text{bexp},t} - V_t - \Pi_t) \cdot \alpha_t, \quad (6.40)$$

де  $V_t$  – річні витрати на виробництво продукції за ліцензією.

Варіант придбання ліцензії на закордонну технологію порівнюється, зазвичай, з такими **альтернативами**:

- імпорт продукції, яку можна було б випускати за ліцензією;
- імпорт обладнання для організації виробництва ліцензованої продукції;
- імпорт іншої конкуруючої технології;
- іноземні капітальні вкладення, зокрема, організація СП на території України;
- організація виробництва продукції на базі вітчизняних розробок.

У випадку, коли **альтернативною щодо імпорту ліцензії є організація виробництва продукції на базі вітчизняної розробки**, може бути розрахований **порівняльний ефект ( $E_{\text{дод}}$ )** за формулою:

$$E_{\text{дод}} = \sum_t^T (\Delta C_t - \Delta B_t - \Delta K_t - Z_{\text{НДДКР}_t} - B_{\text{імп ліц}_t} / K_{b_{\text{exp}_t}}) \cdot \alpha_t, \quad (6.41)$$

де  $\Delta C_t$  – приріст річного обсягу реалізації продукції при використанні ліцензійної технології порівняно з вітчизняною;  $\Delta B_t$  – різниця річних експлуатаційних витрат;  $\Delta K_t$  – різниця капітальних вкладень за варіантами.

Через те, що процес купівлі закордонної технології завжди зв'язаний з ризиком технічного (чи буде досягнута проектна віддача технології) та ринкового характеру, **відповідні показники невизначеності** слід увести в розрахунок ефекту та ефективності імпорту ліцензії. Деякі методи врахування ризику розглянуті у попередніх розділах.

**Приклад 1.** Яким може бути максимальний паушальний платіж в іноземній валюті за надану ліцензію на використання закордонної технології, якщо покупець згоден залишити собі не менше 2/3 чистого прибутку, який він одержить у результаті реалізації ліцензійної продукції? Обсяг реалізації планується у розмірі 10 млн. грн. на рік. Собівартість річного випуску продукції 8 млн. грн. Ставка податку на прибуток 30%. Строк ліцензійної угоди 10 років: Норма дисконту (зведення за фактором часу) 0,15. Коефіцієнт валютної ефективності експорту для даного ліцензіата 0,19 дол. США/грн. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019.

**Розв'язок.**

Максимальна величина паушального платежу визначається таким чином:

$$B_{\text{імп max}} = (N - C) \cdot (1 - \Pi) \cdot d \cdot K_1 \cdot K_{b_{\text{exp}}} = (10000000 - 8000000) \cdot (1 - 0,3) \cdot (1 - 2/3) \cdot 5,019 \cdot 0,19 = 440567,82 \text{USD}$$

Розрахунок даного показника доповнюється оцінкою рентабельності всього ліцензійного проекту, орієнтовним розрахунком ціни за прецедентами укладених у даній галузі (або для даного виду продукції) ліцензійних угод.

**Приклад 2.** Українське машинобудівне підприємство планує купити ліцензію на використання закордонної технології. За ліцензією буде випускатись продукція у кількості 10 тис. виробів на рік. Прогнозована оптова ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становить 1000 грн. Експорт цих виробів не передбачається. Капітальні вкладення для організації ліцензійного виробництва становитимуть 4 млн. грн.; витрати на адаптацію закордонної технології 500 тис. грн. Собівартість одиниці продукції дорівнює 800 грн. Ставка податку на прибуток 30%. В угоді передбачена оплата ліцензії на умовах роялті, як база роялті зафіксований випуск продукції у натуральному виразі, ставка роялті 0,25 дол. США. Граничне значення рентабельності на підприємстві прийнято у розмірі 0,15. Валюту для оплати роялті передбачається купувати на валютній біржі за курсом 5,2500 грн./дол. Строк ліцензійної угоди 10 років. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019.



Визначити:

1. Річний економічний ефект.
2. Ефективність придбання ліцензії.
3. Сумарну дисконтовану вартість ліцензії за 10 років.

**Розв'язок.**

$$E_{\text{ліц}}^{\text{річ}} = (C^{\text{од}} - C^{\text{од}}) \cdot N \cdot (1 - \Pi) - E \cdot (K + Z_{\text{НДДКР}}) - V_{\text{ліц}} / K_{b_{\text{exp}}} =$$

$$= (1000 - 800) \times 10000 \times (1 - 0,3) - 0,15 \times (4000000 + 500000) - 0,25 \times 10000 / 0,1905 = 711877 \text{ грн.}$$

Додатне значення ефекту свідчить на користь операції, яка розглядається.

2. Ефективність придбання ліцензії визначається за допомогою показника рентабельності:

$$\rho = \frac{(C^{\text{од}} - C^{\text{од}}) \cdot N \cdot (1 - \Pi) - V_{\text{ліц}} / K_{b_{\text{exp}}}}{K + Z_{\text{НДДКР}}} = \frac{(1000 - 800) \cdot 10000 \cdot (1 - 0,3) - 0,25 \cdot 10000 / 0,1905}{4000000 + 500000} \cdot 100\% = 30,82\%.$$

3. Якщо строк ліцензійної угоди дорівнюватиме 10 рокам, то сумарна дисконтована вартість ліцензії становитиме:

$$0,25 \times 10000 \times 5,019 = 12547 \text{ дол. США.}$$

**Приклад 3.** Передбачається придбання ліцензії на технологію та частини обладнання для організації виробництва в Україні двигунів двох типів (А та В). Організаційний період до моменту випуску першої партії продукції становить 4 роки. Оплата ліцензії здійснюватиметься на умовах роялті від обсягу реалізації за оптовою ціною. Період дії ліцензійної угоди 10 років. Додаткові вихідні дані наведені у табл. 1 та 2.

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунків**

№ п/п	Показники	Тип А	Тип В
1.	Виробництво для внутрішнього ринку, N, тис. шт./рік	40	50
2.	Ціна одиниці, Ц, грн./шт.	100	120
3.	Собівартість виготовлення одиниці, С, грн./шт.	80	100
4.	Виробництво на експорт, N <sub>exp</sub> , тис. шт./рік	20	30
5.	Зовнішньоторгова ціна, V <sub>exp</sub> , ІВ/шт.	60	80
6.	Коефіцієнт валютної ефективності імпорту, K <sub>b<sub>imp</sub></sub> , грн./ІВ	1,4	1,4
7.	Собівартість виготовленні одиниці на експорт, С <sub>exp</sub> , грн./шт.	70	85

Науково-технічні витрати (п.п. 1–3) і витрати на будівництво та обладнання (п.п. 4 – 9)

№ п/п	Показники	Роки			
		1	2	3	4
1.	Валютні витрати на придбання ліцензії та супутні витрати, $V_{лиц}$ , тис. од. ІВ	200	200	800	100
2.	Витрати на адаптацію та доведення технології, $Z_{НДДКР}$ , тис. грн.	100	200	400	200
3.	Коефіцієнт валютної ефективності експорту, $K_{b_{exp}}$ · ІВ/грн.	0,5	0,5	0,5	0,5
4.	Наявні основні фонди, які передані новому виробництву, тис. грн.	-	-	-	1000
5.	Нове будівництво, тис. грн.	-	-	2000	3000
6.	Вітчизняне обладнання, яке задіяне для виробництва, тис. грн.	-	-	600	700
7.	Разом власні капітальні вкладення, тис. грн.	-	-	2600	4700
8.	Витрати іноземної валюти для придбання обладнання, $V_{обль}$ , тис. од. ІВ	-	-	800	1000
9.	Коефіцієнт валютної ефективності експорту, $K_{b_{exp}}$ · ІВ/грн	-	-	0,5	0,5

Для розрахунку прийнято  $E = 0,15$ . За чинником часу зводимо до початку виробництва. Коефіцієнт, який враховує чинник часу за 10 років,  $K = 6,145$ .

Визначити:

1. Рентабельність.
2. Річний економічний ефект придбання ліцензії.
3. Ціну продавця ліцензії.
4. Верхню межу ціни ліцензії.

**Розв'язок.**

1. Щорічний прибуток від реалізації виробів на внутрішньому ринку ( $\Pi_{вн}$ ) дорівнює:

$$\Pi_{вн} = (100 - 80) \times 40 + (120 - 100) \times 50 = 1800 \text{ тис. грн.}$$

2. Щорічний прибуток від реалізації продукції на експорт ( $\Pi_{exp}$ ) дорівнює:

$$\Pi_{exp} = (60 \times 1,4 - 70) \times 20 + (80 \times 1,4 - 85) \times 30 = 1090 \text{ тис. грн.}$$

3. Сумарний прибуток від реалізації продукції:

$$\Pi_{сум} = 1800 + 1090 = 2890 \text{ тис. грн.}$$

4. Сумарні науково-технічні витрати ( $Z_{НДДКР}$ ) дорівнюють:

$$Z_{НДДКР} = (200/0,5 + 100) \times 1,15^3 + (200/0,5 + 200) \times 1,15^2 + (800/0,5 + 400) \times 1,15 = (100/0,5 = 200) = 4254 \text{ тис. грн.}$$

5. Сумарні капітальні витрати на основні фонди та будівельно-монтажні роботи ( $Z^{KB}$ ) дорівнюють:

$$Z^{KB} = (800/0,5 + 2600) \times 1,15 + (1000/0,5 + 4700) = 11530 \text{ тис. грн.}$$

6. Рентабельність виробництва ( $\rho$ ) дорівнює:

$$\rho = \frac{2890}{4254+11530} \cdot 100\% = 18,3\%.$$

$\rho = 18,3\%$ , що більше 15%, отже, виробництво є вигідним.

7. Річний економічний ефект ( $E$ ) дорівнює:

$$E = 2890 \cdot 0,15 \times (4254 + 11530) = 522,4 \text{ тис. грн.}$$

8. Частка ефекту, яка припадає на нову технологію ( $E^{HT}$ ), дорівнює:

$$E^{HT} = \frac{4254}{4254+11530} \cdot 522,4 = 140,79 \text{ тис. грн.}$$

9. Можлива ціна та верхня межа ціни ліцензії.

9.1. Річний обсяг реалізації продукції дорівнює:

$$100 \times 40 + 120 \times 50 + 60 \times 1,4 \times 20 + 80 \times 1,4 \times 30 = 15040 \text{ тис. грн.}$$

9.2. Обсяг реалізації продукції за період дії ліцензійної угоди ( $\Pi^P_{лиц}$ ) дорівнює:

$$\Pi^P_{лиц} = 15040 \times 6,145 = 92427 \text{ тис. грн.}$$

9.3. Ціна продавця ліцензії (без обладнання) ( $\Pi^{лиц}_{прод}$ ), або можлива ціна, дорівнює:

$$\Pi^{лиц}_{прод} = 200/0,5 \times 1,15^3 + 200/0,5 \times 1,15^2 + 800/0,5 \times 1,15 + 100/0,5 = 3177 \text{ тис. грн.}$$

9.4. Ціна обладнання ( $\Pi_{обл}$ ) дорівнює:

$$\Pi_{обл} = 800/0,5 \times 1,15 + 1000/0,5 = 3840 \text{ тис. грн.}$$

9.5. Частка витрат на придбання технології та обладнання у загальній сумі капітальних вкладень ( $\gamma$ ) дорівнює:

$$\gamma = \frac{3177+3840}{4254+11530} = 0,44.$$

9.6. Верхня межа ціни ліцензії ( $\Pi^{лиц}_{ВМ}$ ) дорівнює:

$$\Pi^{лиц}_{ВМ} = \frac{2890 \cdot 0,44}{0,15} - 3840 = 4637 \text{ тис. грн.}$$

Висновок: виробництво двигунів за новою технологією рентабельне (18% більше 15%), ціна продавця (3177 тис. грн.) є нижчою за верхню межу (4637 тис. грн.).

### **6.11. Економічна оцінка міжнародних лізингових операцій**

Сума орендних платежів ( $P$ ), яка враховує всі умови лізингової угоди, розраховується таким чином:

$$P = A \cdot \frac{\frac{H}{T}}{1 - \frac{1}{(1 + \frac{H}{T})^{T \cdot \Pi}}}, \quad (6.42)$$

де  $A$  сума контракту (вартість орендованого майна);  $\Pi$  термін контракту;  $H$  рівень відсоткової ставки;  $T$  періодичність орендних платежів.

Якщо в лізинговій угоді *не передбачена повна амортизація* вартості орендного майна, *сума платежу коригується на вибрану орендарем залишкову вартість за*

допомогою дисконтного множника ( $K_{3B}$ ), який визначається за формулою:

$$K_{3B} = \frac{1}{1 + 3B \cdot \frac{1}{(1 + \frac{H}{E})^T \cdot \Pi}}, \quad (6.43)$$

де  $3B$  залишкова вартість, відсоток від початкової вартості майна.

Оскільки перша орендна плата, зазвичай, вноситься авансом у момент підписання орендарем протоколу про прийняття обладнання, тобто не в кінці, а на початку розрахункового періоду, то необхідно здійснити ще одне коригування за наступною формулою

$$K_o = \frac{1}{1 + \frac{H}{T}}. \quad (6.44)$$

Остаточна формула для розрахунку суми орендних платежів з урахуванням вище згаданих коригувань ( $P'$ ) має такий вигляд:

$$P' = P \cdot K_{3B} \cdot K_o. \quad (6.45)$$

**Приклад.** Розрахувати щоквартальну суму орендної плати, яка вноситься в орендну угоду, за оренду обладнання, вартість якого становить 37 тис.грн., строком на 5 років. Відсоткова ставка 9%, оплата здійснюється раз на квартал. Орендарем запропонована залишкова вартість у розмірі 5% від початкової вартості обладнання.

**Розв'язок.**

1. Сума орендної плати дорівнює:

$$P = 37000 \cdot \frac{\frac{0,09}{4}}{1 - \frac{1}{(1 + \frac{0,09}{4})^{5 \cdot 4}}} = 37000 \cdot 0,06375 = 2358,75 \text{ грн.}$$

2. Коефіцієнт коригування на залишкову вартість дорівнює:

$$K_{3B} = \frac{1}{1 + 0,05 \cdot \frac{1}{(1 + \frac{0,09}{4})^{5 \cdot 4}}} = 0,9689.$$

3. Коефіцієнт коригування на авансовий платіж на початку розрахункового періоду дорівнює:

$$K_o = \frac{1}{1 + \frac{0,09}{4}} = 0,9779.$$

4. Щоквартальна сума орендної плати, яка вноситься в орендну угоду, дорівнює:

$$P' = 2358,75 \cdot 0,9689 \cdot 0,9779 = 2234,9 \text{ грн.}$$

## 6.12. Ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва (МСКВ)

### 6.12.1. Розрахунок економічного ефекту МСКВ

МСКВ являє собою спеціалізацію окремих країн, фірм на виробництві окремих видів продукції або її частин з кооперуванням виробників для спільного випуску кінцевого продукту.

По суті, **МСКВ це модифікація угод товарообмінного типу**. Це означає, що для розрахунків ефекту та ефективності МСКВ придатні загальноприйняті методи оцінки експорту та імпорту. Разом із загальним ефектом МСКВ слід окремо оцінювати ефективність кожної експортної та імпортної операції.

**Ефект концентрації виробництва ( $E_{кв}$ )** виникає в результаті збільшення обсягів випуску продукції за рахунок спеціалізації виробництва. Він може бути розрахований за формулою:

$$E_{кв} = \sum_{j=1}^n (Z_{нj}^{od} - Z_{cj}^{od}) \cdot N_{cj}, \quad (6.46)$$

де  $Z_{нj}^{od}$  та  $Z_{cj}^{od}$  – відповідно питомі зведені витрати на виробництво продукції до та після спеціалізації;  $N_{cj}$  – загальний річний обсяг виробництва спеціалізованої продукції на підприємстві, яке бере участь у МСКВ;  $n$  – кількість видів продукції.

У цій формулі відображений не весь ефект концентрації виробництва. Частина його “розчинилась” у зовнішньоторговельному ефекті, оскільки у рівні витрат на один продукт міститься частина ефекту від концентрації.

**Річний ефект МСКВ за незмінних цін у річному обсязі ( $E_{МСКВ}$ )** розраховується за формулою:

$$E_{МСКВ} = \sum_{i=1}^n Z_{imp_i} \cdot N_{imp_i} - \sum_{j=1}^m Z_{exp_j} \cdot N_{exp_j} + \sum_{j=1}^m B_{exp_j}^{od} \cdot N_{exp_j} \cdot K_{b_{imp_j}} - \sum_{i=1}^n B_{imp_i}^{od} \cdot N_{imp_i} \cdot K_{b_{exp_i}} + E_{кв}, \quad (6.47)$$

де  $Z_{imp_i}$  – вартісна оцінка одиниці  $i$ -го виду імпотної продукції;  $N_{imp_i}$  – річний обсяг імпорту  $i$ -го виду продукції;  $Z_{exp_j}$  – витрати на виробництво одиниці  $j$ -го виду продукції на експорт;  $N_{exp_j}$  – річний обсяг експорту  $j$ -го виду продукції;  $K_{b_{exp_i}}$ ,  $K_{b_{imp_j}}$  – валютні коефіцієнти експорту та імпорту продукції відповідно;  $B_{exp_j}$ ,  $B_{imp_i}$  – зовнішньоторговельна ціна одиниці  $j$ -го виду експортної продукції та  $i$ -го виду імпортної продукції відповідно;  $E_{кв}$  – ефект від концентрації виробництва.

### 6.12.2. Розрахунок економічної ефективності МСКВ

*Ефективність МСКВ визначається ефективністю кожної експортної ( $E'_{\text{exp}}$ ) та імпоротної ( $E'_{\text{imp}}$ ) операції під час реалізації проекту за формулами:*

$$E'_{\text{exp}} = \frac{\sum_{j=1}^m B_{\text{exp } j} \cdot N_{\text{exp } j} \cdot K_{b_{\text{imp } j}}}{\sum_{j=1}^m Z_{\text{exp } j} \cdot N_{\text{exp } j}}; \quad (6.48)$$

$$E'_{\text{imp}} = \frac{\sum_{i=1}^n Z_{\text{imp } i} \cdot N_{\text{imp } i}}{\sum_{i=1}^n B_{\text{imp } i} \cdot N_{\text{imp } i} \cdot K_{b_{\text{exp } i}}}. \quad (6.49)$$

#### Контрольні запитання

1. Що таке експортний та імпорнтний коефіцієнти?
2. Як оцінити вигідність експортно-імпортною операції?
3. Як розрахувати показники ефекту експорту та імпорту?
4. Чому при розрахунках економічної ефективності необхідне дисконтування?
5. На чому базується вибір числового значення норми дисконту?
6. Що таке коефіцієнт кредитного впливу і як він розраховується?
7. Які наслідки має зміна валютних курсів для експортерів і для імпортерів продукції?
8. Назвіть комерційні та некомерційні способи передачі технології.
9. Як визначити верхню ціну продажу технології?
10. На основі чого приймається рішення про доцільність укладання угоди при продажу технології?
11. Як визначити ефективність та ефект від експорту та імпорту ліцензій?
12. Що слід врахувати, коли альтернативою імпорту ліцензії є організація виробництва продукції на базі вітчизняної розробки?
13. Виходячи з якої умови і як можна розрахувати максимально допустимі витрати та мінімально допустиму ціну товару при організації експортного виробництва?
14. Як розрахувати ціну імпортного обладнання у випадку, коли є вітчизняні аналоги і коли їх немає?
15. Як розрахувати суму орендних платежів при обґрунтуванні доцільності лізингу обладнання?
16. За рахунок чого досягається ефект від концентрації виробництва?

## **РОЗДІЛ VII. РЕЄСТРАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **7.1. Реєстрація підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності**

Державну реєстрацію суб'єктів ЗЕД запроваджено в Україні низкою законодавчих актів:

1. Закон України від 16.04.91 № 939-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» зі змінами і доповненнями.

2. Закон України від 07.02.91 № 698-ХІІ «Про підприємництво» зі змінами та доповненнями.

3. Указ Президента України від 23.07.98 за № 817/98 «Про деякі заходи з регулювання підприємницької діяльності».

4. Постанова КМУ від 25.05.98 № 740 «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності».

Нормативні акти стосуються підприємств, що працюють на зовнішньому та внутрішньому ринках.

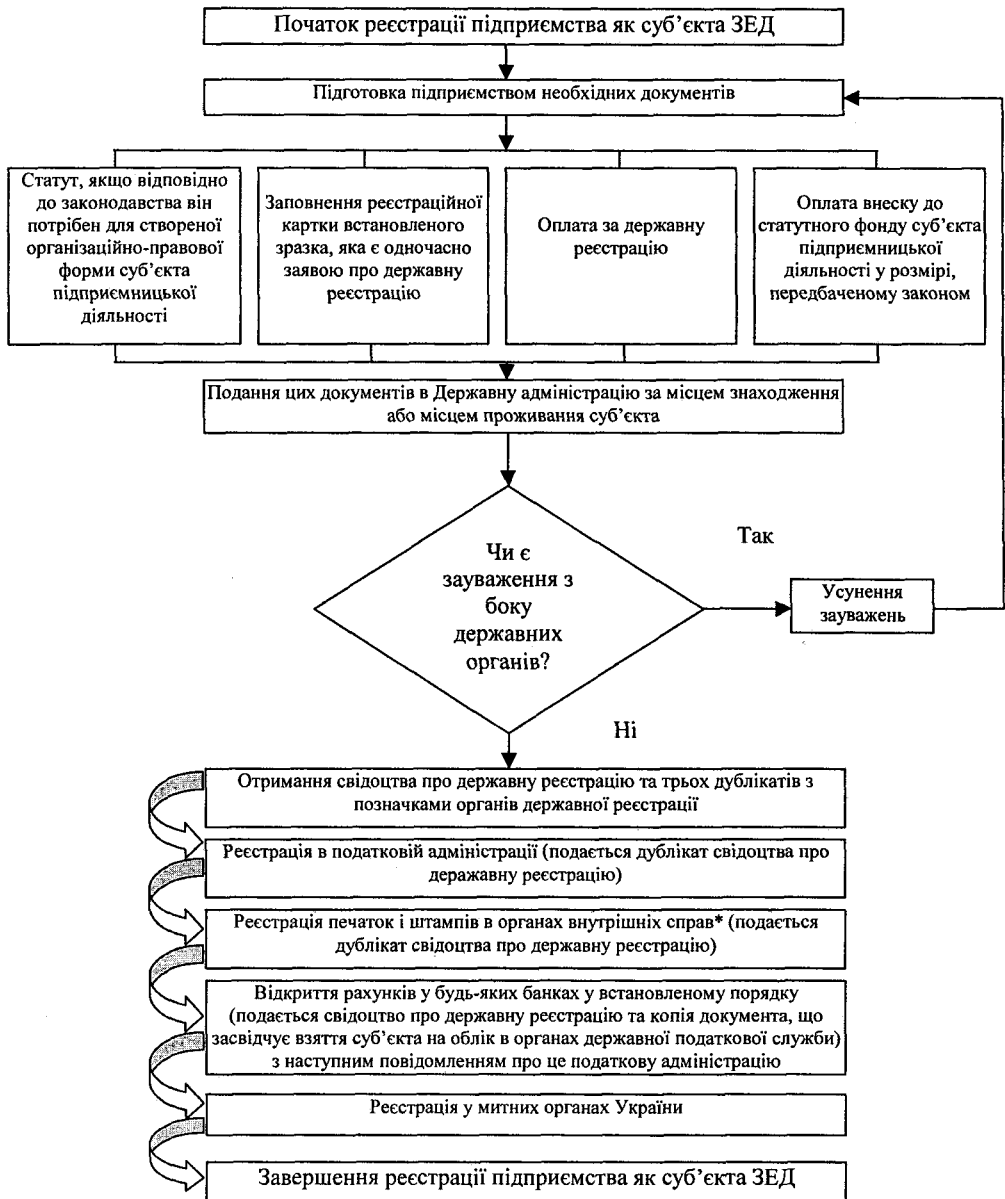
Реєстрація суб'єктів ЗЕД здійснюється у Державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта.

Алгоритм реєстрації суб'єкта ЗЕД наведений на рис. 7.1.

Місцезнаходження суб'єкта (юридичної особи) може визначатися за місцезнаходженням одного із засновників або за іншою адресою, яка підтверджується договором, що передбачає передачу у власність або оренду приміщення чи його частки.

Суб'єкт ЗЕД зобов'язаний, в разі зміни місцезнаходження, у семиденний термін з моменту настання такої зміни подати до органів державної реєстрації реєстраційну картку з внесеними до неї відповідними змінами та оригінал свідоцтва про державну реєстрацію. Невиконання цієї вимоги у зазначений термін є підставою для звернення органу державної реєстрації до суду з позовом про скасування державної реєстрації суб'єкта ЗЕД.

Однією з підстав для оформлення експортно-імпортних вантажів у митних органах України є проведення акредитації суб'єкта ЗЕД. Процедура акредитації полягає у представленні до митниці певного пакета документів та отриманні відповідної облікової картки, скріпленої особистою номерною печаткою інспектора митниці, що засвідчує факт акредитації. Алгоритм акредитації суб'єкта ЗЕД на митниці наведено на рис.7.2.



\*- для новоствореного підприємства.

Рис. 7.1. Алгоритм реєстрації підприємства як суб'єкта ЗЕД



## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

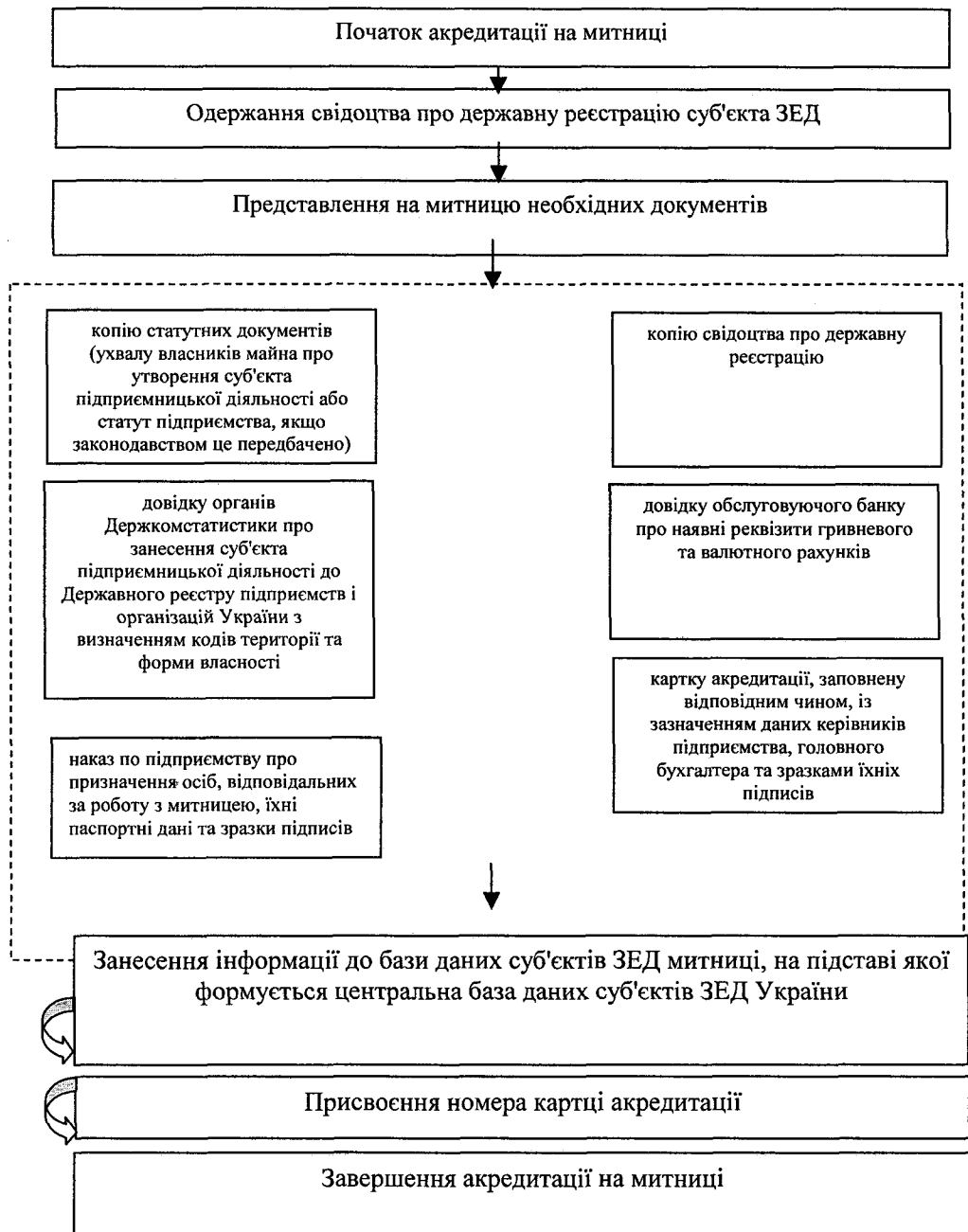


Рис.7.2. Блок-схема акредитації суб'єкта ЗЕД на митниці

Отже, державна реєстрація підприємства як суб'єкта ЗЕД в Україні має певні особливості, ігнорування яких може призвести до неможливості митного оформлення вантажів за експортно-імпортними операціями.

## 7.2. Реєстрація зовнішньоекономічних договорів

На даний час в Україні діє облік (реєстрація) окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є:

- товари, реекспорт яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари вітчизняного походження, щодо яких передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу (наприклад, деякі текстильні вироби);
- товари вітчизняного походження, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури (наприклад, живі тварини, уран, аміак, труби і трубки з чорних металів);
- вітчизняні товари, імпорт яких до інших держав квотується (ліцензується) відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань чи митних союзів (наприклад, напівфабрикати із заліза та нелегованої сталі);
- вітчизняні товари, експорт яких здійснюється в рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій зустрічної торгівлі (наприклад, живі тварини, карбамід, напівфабрикати із заліза та нелегованої сталі).

Переліки товарів визначає Міністерство економіки України. Реєстрацію й облік зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснюють Міністерство економіки України й уповноважені ним органи.

Митне оформлення зазначених вище товарів здійснюється лише за наявності *картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту)*, яка видається у встановленому порядку.

Відповідно до Положення про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України, який є стороною контракту, подає такі документи: інформаційну карту зовнішньоекономічного договору (контракту) за формою, встановленою Міністерством економіки України; оригінал зовнішньоекономічного договору (контракту) та його копію, завірену в установленому порядку; документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного договору (контракту).

У разі коли суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України, який звернувся по реєстрацію, доручає виконання зовнішньоекономічного договору (контракту) іншому суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності України, подається також оригінал договору доручення і його завірена копія.

Оригінали зовнішньоекономічного договору (контракту) та договору доручення повертаються після розгляду матеріалів суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності України.

У разі потреби органи реєстрації можуть вимагати інші необхідні документи. Відповідальність за достовірність інформації, поданої в документах, пред'явлених для реєстрації, несе керівник суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України або фізична особа, яка є таким суб'єктом. Інформація, подана в документах, пред'явлених для реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту), не підлягає розголошенню.

Орган реєстрації розглядає подані для реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) документи впродовж 20 календарних днів, починаючи з дати звернення про реєстрацію і приймає рішення про реєстрацію договору або про відмову в такій

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

реєстрації. Документом, що підтверджує реєстрацію, є картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) (рис.7.3 і 7.4).

<b>ДОДАТОК ДО ІНФОРМАЦІЙНОЇ КАРТКИ зовнішньоекономічного договору (контракту)</b>				
№ _____			від _____	
<b>1. Організація-експортер, юридична адреса:</b>				<b>ЗКПО</b>
тел.	факс			
р/р				
в/р				
<b>2. Організація-імпортер, юридична адреса:</b>				<b>ЗКПО</b>
тел.	факс			
р/р				
<b>3.Код експортного товару</b>	<b>4.Одиниця виміру Код</b>	<b>5.Кількість</b>	<b>6.Вартість у валюті контракту</b>	<b>7.Вартість у доларах США</b>
<b>8.Країна призначення</b>			<b>9.Країна імпортера</b>	
<b>10.Країна виробника</b>		<b>11.Валюта контракту</b>	<b>12.Валюта розрахунку</b>	
<b>13.Базис поставки</b>			<b>14.Характер угоди</b>	
<b>15. П.І.Б. керівника організації експортера</b> Посада Паспортні дані				
<b>М.П.</b>			<b>Дата</b>	
<b>16. Податкова інспекція, адреса</b>				
<b>17. Особливі умови</b>				

Рис. 7.3

<b>ДОДАТОК ДО ІНФОРМАЦІЙНОЇ КАРТКИ зовнішньоекономічного договору (контракту)</b>				
№ _____		від _____		
<b>1. Організація-експортер, юридична адреса:</b>				<b>ЗУКПО</b>
тел.	факс			
р/р				
в/р				
<b>2. Організація-імпортер, юридична адреса:</b>				<b>ЗУКПО</b>
тел.	факс			
р/р				
<b>18.Код імпортного товару</b>	<b>19.Одиниця виміру Код</b>	<b>20.Кількість</b>	<b>21.Вартість у валюті контракту</b>	<b>22.Вартість у доларах США</b>
<b>23.Країна призначення</b>		<b>24.Країна імпортера</b>		
<b>25.Країна виробника</b>		<b>26.Валюта контракту</b>		
<b>27.Базис поставки</b>		<b>28.Характер угоди</b>		
<b>15. П.І.Б. керівника організації експортера</b>				
Посада				
Паспортні дані				
М.П.				Дата
<b>16. Податкова інспекція, адреса</b>				
<b>17. Особливі умови</b>				

Рис. 7.4

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

*Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) видається суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності України у двох примірниках. Перший примірник такої картки суб'єкт ЗЕД залишає у митних органах після митного оформлення відповідних товарів, другий – собі.*

У реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) може бути відмовлено, якщо:

- для реєстрації подано не всі документи;
- умови зовнішньоекономічного договору (контракту) не відповідають законодавству України;
- до суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, який звернувся за реєстрацією зовнішньоекономічного договору (контракту), застосовано санкції згідно зі ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» – індивідуальне ліцензування;
- існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів вітчизняного походження;
- вичерпано імпортні квоти (контингенти), визначені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів вітчизняного походження;
- до іноземного контрагента суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України застосовано режим індивідуального ліцензування згідно зі ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності законодавства України.

Рішення про відмову в реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) видається суб'єкту ЗЕД, який звернувся по реєстрацію, і повинно містити підстави такої відмови.

Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) дійсна для митного оформлення товарів до кінця поточного календарного року і втрачає чинність після здійснення повного митного оформлення товарів, що експортуються.

Внесення змін і доповнень до картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) не допускається.

Переоформлення картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) здійснюється в порядку, передбаченому Положенням про реєстрацію окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору, яку одержав суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, додається до вантажної митної декларації і є підставою для митного оформлення товарів, зазначених у цій обліковій картці. Номер і дата картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору зазначається в товаросупровідних документах і вантажній митній декларації. Переміщення товарів через митний кордон України здійснюється тільки через митниці, зазначені в картці реєстрації-обліку. Після закінчення терміну дії облікової картки пропуск товарів за нею припиняється.

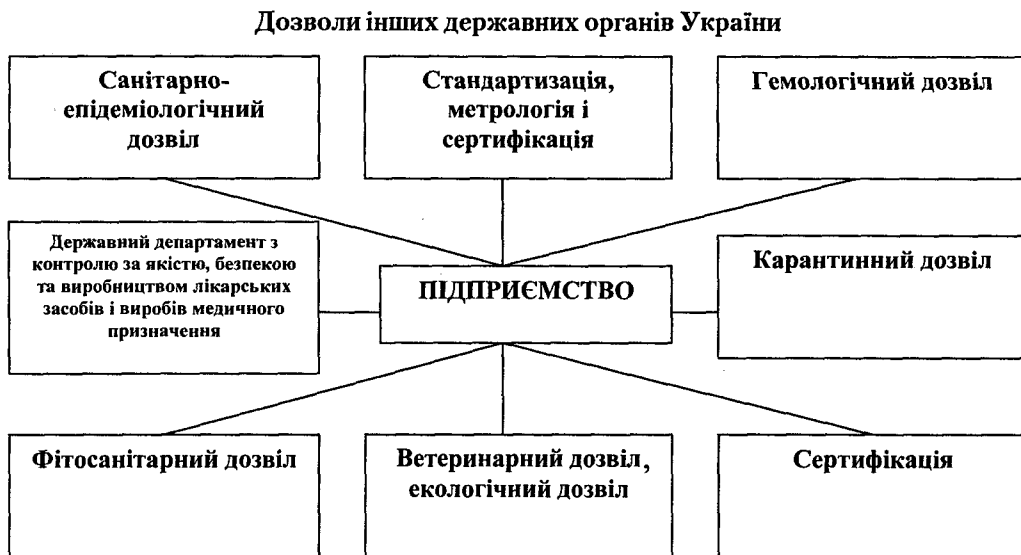


Рис. 7.5. Дозволи інших державних органів під час здійснення ЗЕД

**Санітарно-епідеміологічний контроль.** Підприємства, установи, організації та громадяни можуть ввозити з-за кордону сировину та товари лише за наявності даних щодо їх безпеки для здоров'я населення, тобто висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи (рис.7.6). Результати такої експертизи відображуються в товаро-провідній документації у вигляді відповідних штампів, які проставляються органами державної санітарно-епідеміологічної служби.

Перелік товарів (предметів), які підлягають санітарно-епідеміологічному контролю, визначається державною санітарно-епідеміологічною службою України.

**Стандартизація, метрологія і сертифікація.** Правові й економічні основи системи стандартизації та сертифікації та її організаційні форми визначено Кабінетом Міністрів України.

Перелік окремих видів продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, визначається Держстандартом України. На даний час сертифікація необхідна для таких видів продукції:

1. Сільськогосподарська продукція.
2. Нафтопродукти.
3. Лінолеум ПВХ.
4. Вікна і двері, комплекти до них.
5. Тканини для дитячого асортименту.
6. Трактори малогабаритні.
7. Машини обчислювальні електронні.
8. Велосипеди.
9. Легкові автомобілі.
10. Іграшки.

Пропуск товарів та інших предметів, підконтрольних Державному комітету, здійснюється за наявності сертифіката відповідності або свідоцтва про визнання (рис.7.6 і 7.7).

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Додаток N 2  
до Положення про порядок видачі Гігієнічного  
висновку державної санітарно-гігієнічної  
експертизи на продукцію в органах, установах та  
закладах державної санітарно-епідеміологічної  
служби

Затверджено  
Головний державний санітарний  
лікар України

Підпис \_\_\_\_\_  
М.П.

найменування органу, установи та  
закладу державної санепідслужби  
поштова адреса, телефон, факс

### Гігієнічний висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи на імпортовану продукцію

повне найменування продукції

від \_\_\_\_\_ 19\_\_ р. N \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_

висновок на імпортовану продукцію

2. \_\_\_\_\_

реквізити постачальника імпортованої продукції

3. \_\_\_\_\_

документація на поставку імпортованої продукції;

дані контракту на ввезення, сертифіката країни постачальника, виготовлювача  
тощо відповідно до п.5.2

4. Імпортована продукція відповідає медико-біологічним вимогам \_\_\_\_\_

досліджені показники, назва нормативних документів України -

ДСТУ, ДОСТ, санітарні норми та правила тощо

Допускається до застосування \_\_\_\_\_

(сфера, галузь застосування)

5. При застосуванні, зберіганні, транспортуванні (необхідне  
підкреслити) \_\_\_\_\_

найменування продукції і нормативного документа на неї

Необхідно додержуватись вимог та здійснювати контроль за змістом:

перелічити, вказати нормативний документ, яким вони передбачені

інші характеристики безпеки продукції, які не вказані в нормативному документі

6. Висновок на продукцію \_\_\_\_\_

найменування

дійсний \_\_\_\_\_

строк, обсяг партії

Експерт(и) \_\_\_\_\_

прізвище, ім'я, по батькові

підпис

Висновок отримав \_\_\_\_\_

Рис.7.6. Гігієнічний висновок


1. Експортер та його адреса Фірма "Моп-Але" Іспанія, Мадрид, вул. Валі ос, 154		2. ГІГІЄНИЧНИЙ СЕРТИФІКАТ №1-45/656 <small>оригінал</small>	
2. Імпортер та його адреса Тзов "Вока" Україна, Львів, вул. І. Франка, 25		4. В організацію карантину та захисту рослин України	
		5. Місце знаходження Україна, м. Львів, вул. Городоцька, 135	
6. Пункт ввозу ПП Рава-Руська			<b>УКРГОЛОВДЕРЖ-КАРАНТИН</b>
7. Спосіб транспортування залізниця			
8. Маркування, найменування продукції Плитка керамічна типу "12 -NOVA/14", колекція "Comfort", серія №12-10.			9. Кількість 1000 м. кв.
10. Цей документ засвідчує, що продукція: – була перевірена у відповідності з необхідними процедурами; – вважається вільною від карантинних об'єктів і відповідає вимогам по фітосанітарії країни-імпортера.			
11. Додаткова інформація			
<b>ЗАХОДИ ЗНЕЗАРАЖЕННЯ</b>		18. Місце оформлення  Дата 11.05.2001р.  <b>Підпис інспектора</b>  Місце печатки	
12. Обробка			
13. Хімічна (діюча речовин)	14. Експозиція та температура		
15. Концентрація	16. Дата		
17. Додаткова інформація			

Рис.7.7. Гігієнічний сертифікат

**Карантин рослин, фітосанітарний контроль.** Спрямований на запобігання завезенню та поширенню відсутніх на території України небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів. Такий контроль поширюється на всі продукти рослинного походження.

Центральним спеціальним органом у галузі карантину рослин визначено Головну державну інспекцію з карантину рослин, а безпосередньо в пунктах пропуску на державному кордоні – пункти карантину рослин. Контроль покладено на державних інспекторів з карантину рослин.

Карантинний дозвіл містить у собі інформацію про найменування організації, який він виданий, країну, з якої буде ввезено рослинний вантаж, його найменування та якість, перелік речовин, рослин, хвороб, які не повинні міститись у рослинах, особливі вимоги, пункт пропуску на кордоні України, через який ввозитимуться вантажі, маршрут перевезення, заходи, які будуть застосовані при доставленні вантажу, дату видачі і



# ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ



Форма 1

## ДЕРЖАВНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ ПО СТАНДАРТИЗАЦІЇ, МЕТРОЛОГІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ (ДЕРЖСТАНДАРТ УКРАЇНИ)

Серія ВА

N 000000

Система сертифікації УкрСЕПРО

### СЕРТИФІКАТ ВІДПОВІДНОСТІ

Зареєстрований у Реєстрі  
Системи сертифікації УкрСЕПРО

"\_\_" \_\_\_\_\_ 199 р.

N \_\_\_\_\_

Дійсний до "\_\_" \_\_\_\_\_ 199 р



ВИДАНИЙ \_\_\_\_\_  
назва підприємства-виробника (постачальника), його адреса

\_\_\_\_\_ код ЄДРПОУ  
ЦЕЙ СЕРТИФІКАТ ПОСВІДЧУЄ, ЩО ІДЕНТИФІКОВАНА НАЛЕЖНИМ ЧИНОМ ПРОДУКЦІЯ  
\_\_\_\_\_  
назва продукції, тип, вид, марка і т.ін.

\_\_\_\_\_ код ТН ЗЕД, код ОКП  
ВИПРОБУВАНА І ВІДПОВІДАЄ УСІМ ОБОВ'ЯЗКОВИМ ВИМОГАМ, ЩО ВСТАНОВЛЕНІ В  
\_\_\_\_\_  
позначення та назви нормативних документів

(за необхідності наводяться пункти)  
СЕРТИФІКАТ ПОШИРЮЄТЬСЯ НА \_\_\_\_\_  
наводиться необхідне: виріб, зав. N \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ партію в кількості \_\_\_\_\_ (шт., кг, і т.ін.) зав. NN \_\_\_\_\_;  
\_\_\_\_\_ час випуску продукції з виробництва

Контроль відповідності сертифікованої продукції вимогам нормативних документів під час випуску з виробництва здійснюється шляхом  
\_\_\_\_\_ наводиться необхідне: періодичних випробувань  
\_\_\_\_\_ зразків (проб) продукції, технічного нагляду  
\_\_\_\_\_ за виробництвом сертифікованої продукції,  
\_\_\_\_\_ атестованим виробництвом, сертифікованою системою якості

СЕРТИФІКАТ ВИДАНИЙ \_\_\_\_\_  
назва органу з сертифікації, що видав сертифікат,  
\_\_\_\_\_ його адреса, номер атестата акредитації і дата реєстрації

ВВЕЗЕННЯ В УКРАЇНУ ДОЗВОЛЯЄТЬСЯ (для продукції, що ввозиться в Україну)

Керівник органу  
з сертифікації продукції \_\_\_\_\_ підпис \_\_\_\_\_ ініціали, прізвище  
"\_\_" \_\_\_\_\_ 199 р.

Печатка

До уваги постачальників, покупців та контролюючих органів. Копія сертифіката не дійсна без оригіналу підпису та печатки органу, що його видав або центру стандартизації, метрології та сертифікації Держстандарту України

Рис.7.8.а Сертифікат відповідності (лицьовий бік)

1. Виданий на підставі:

- випробувань, що проведені випробувальною (ними) лабораторією (ями)

Назва акредитованої випробувальної лабораторії (АВЛ), адреса	Номер протоколу випробувань, дата його затвердження	Реєстраційний номер АВЛ у Реєстрі Системи УкрСЕПРО

- обстеження виробництва \_\_\_\_\_  
№ акту обстеження, дата реєстрації

- атестації виробництва \_\_\_\_\_  
№ атестата, дата реєстрації, термін дії

- сертифікації системи якості \_\_\_\_\_  
№ атестата, дата реєстрації, термін дії

2. Маркування продукції здійснюється знаком відповідності згідно ДСТУ 2296-93, що наноситься на кожний виріб відповідно до вимог \_\_\_\_\_

Місце знаходження знака відповідності \_\_\_\_\_

опис місця знаходження знака на продукції

3. Виробник (постачальник) повинен забезпечувати відповідність продукції вимогам нормативних документів, наведених у цьому сертифікаті. За умови порушення вимог сертифікат може бути анульований рішенням органу з сертифікації або Держстандарту України.

Печатка

*Рис.7.8 б. Сертифікат відповідності (зворотний бік)*

термін дії, печатку установи, що видала сертифікат, та підпис керівника (рис.7.10).

Загальні правові, організаційні та фінансово-економічні основи фітосанітарного контролю, спрямовані на охорону території України від проникнення з-за кордону небезпечних шкідників та хвороб рослин, визначаються правилами фітосанітарного контролю на державному кордоні України Державною інспекцією з карантину рослин Мінсільгоспроду України.

Підставою для пропуску через митний кордон України вантажів є фітосанітарний сертифікат установленої форми (рис.7.11).

**Ветеринарний контроль.** Визначає повноваження державних органів, права й обов'язки підприємств, установ, організацій і громадян у сфері забезпечення

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

**ДЕРЖАВНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ  
ПО СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ  
(ДЕРЖСТАНДАРТ УКРАЇНИ)**

Система сертифікації УкрСЕПРО

**СВІДОЦТВО ПРО ВИЗНАННЯ**

Зареєстровано у Реєстрі  
Системи сертифікації УкрЕКСПО  
26 листопада 1998 року  
№ UA8.ІНН.01.P075-98

ВИДАНИЙ ВАТ «Одеський НПЗ», м.Одеса, вул. Промислова, 23

НА ПРОДУКЦІЮ нафта сира сорт «Юралс» густина 36 град. АПІ (100 тис.тонн) згідно з комерційним рахунком №654 від 15.12.98 за контрактом №21-11/98 від 16.11.98 р.

НА ПІДСТАВІ гігієнічних сертифікатів за №1-45/656, 1-98/89 від 1.12.98 р. що видані Департаментом санітарного нагляду, Азербайджан.

ВИДАНОГО SOCAR, Баку, Азербайджан

ВІДПОВІДНО ДО міждержавної угоди від 15.09.95р.

СВІДОЦТВО ВИДАНЕ Одеським ЦСМС, м.Одеса, вул.Шевченка 26

ВВЕЗЕННЯ В УКРАЇНУ ДОЗВОЛЯЄТЬСЯ

Керівник органу

з сертифікації продукції

“26” листопада 1998 року \_\_\_\_\_ І.І. Іванченко  
(підпис) (ініціали, прізвище)

М.П.

*Рис. 7.9. Свідоцтво про визнання*

ветеринарного та епізоотичного благополуччя, карантину тварин, встановлює порядок здійснення державного ветеринарного контролю.

Пропуск через митний кордон України вантажів тваринного походження дозволяється тільки після проходження обов'язкового ветеринарного контролю. При цьому функції забезпечення цього контролю на державному кордоні покладено на регіональні служби державного ветеринарного контролю з підпорядкованими їм прикордонними пунктами ветеринарного контролю.

Положення про регіональну службу державного ветеринарного контролю на державному кордоні та транспорті Державного департаменту ветеринарної медицини Міністерства агропромислового комплексу України затверджено Кабінетом Міністрів України.

Підставою для пропуску через митний кордон України вантажів, підконтрольних державному ветеринарному контролю, є ветеринарне свідоцтво (рис.7.12).



**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні хімічні, радіоактивні та інші небезпечні для навколишнього природного середовища і здоров'я людей речовини, засоби захисту рослин, стимулятори їх росту, добрива; всіх видів риб, диких тварин і рослин, зоологічних, ботанічних, мінералогічних колекцій, мисливських трофеїв.

Перелік продукції, що може містити озоноруйнуючі речовини, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, визначається Кабінетом Міністрів України.

1. Експортер та його адреса		2. <b>ФІТОСАНІТАРНИЙ СЕРТИФІКАТ</b> № _____ <small>оригінал</small>	
3. Імпортер та його адреса		4. В організацію карантину та захисту рослин  (країна)	
		5. Місце знаходження	
6. Пункт ввозу		<b>МІНІСТЕРСТВО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПРОДОВОЛЬСТВА</b> <b>УКРГОЛОВДЕРЖКАРАНТИН</b>	
7. Спосіб транспортування			
8. Маркування, найменування продукції, ботанічна назва рослин		9. Кількість	
10. Цей документ засвідчує, що зазначені вище рослини і рослинна продукція: – були перевірені у відповідності з необхідними процедурами; – вважаються вільними від карантинних об'єктів, і що вони відповідають вимогам по фітосанітарії країни-імпортера.			
11. Додаткова інформація			
<b>ЗАХОДИ ЗНЕЗАРАЖЕННЯ</b>		18. Місце оформлення	
12. Обробка		Дата  Підпис інспектора  Місце печатки	
13. Хімічна (діюча речовин)	14. Експозиція і температура		
15. Концентрація	16. Дата		
17. Додаткова інформація			

Рис. 7.11. Фітосанітарний сертифікат

Митне оформлення продукції може бути завершено лише після закінчення екологічного контролю в пункті пропуску – проставлення штампа встановленого зра на товаросупровідних документах. У разі відсутності зазначених відміток при митному оформленні вантажу видається дозвіл на ввезення в Україну, в якому вказуються по назва та реквізити імпортера; код УКТ ЗЕД, назва продукції, маса, вид упаковок маркування, спосіб транспортування; реквізити власника й одержувача вантажу; маршрут прямування через територію України; номер і дата видачі.

**Гемологічний контроль.** З метою посилення контролю за переміщенням дорогоцінного, напівдорогоцінного і декоративного каміння походженням з України створено Державний гемологічний центр Міністерства фінансів України, який виконує всі роботи, пов'язані з експортною оцінкою якісних і вартісних показників природного й штучного дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного і декоративного каміння. Підставою для переміщення вказаного вантажу є експертний висновок установленої форми на бланках суворої звітності.

Право виконання відповідних експертних робіт мають, крім штатних співробітників Державного гемологічного центру, також позаштатні акредитовані експерти.

**Державний департамент з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення.** Лікарські засоби і вироби медичного призначення можуть ввозитися на митну територію України з метою застосування в медичній практиці за умови та після проведення державної експертизи якості та безпеки, а також за наявності документів і матеріалів, які стосуються якості та безпеки медичної техніки та виробів медичного призначення. За позитивними результатами експертизи видаються:

– одноразовий дозвіл на ввезення без права реалізації та використання в медичній практиці (рис.7.13);

– свідоцтво про державну реєстрацію (рис.7.14) – документ, що засвідчує факт державної реєстрації в Державному реєстрі медичної техніки та виробів медичного призначення. Термін дії документа – 5 років. Свідоцтво про державну реєстрацію містить інформацію про те, що продукція (назва виробу, тип, вид, марка, код УКТ ЗЕД, країна походження, підприємство-виробник) зареєстрована в Україні, термін дії свідоцтва, дата реєстрації, кому видано свідоцтво (назва заявника, адреса, телефон, печатки та підпис керівника установи, що видав свідоцтво);

– підтвердження про реєстрацію – на зареєстровані в Україні вироби, що імпортуються (рис.7.15).

Перелік виробів медичного призначення, документів і матеріалів, які підлягають державній реєстрації, визначається Державним департаментом з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів та виробів медичного призначення.

Харчові добавки, суміші харчових добавок (премікси), харчові добавки, які входять до складу харчових продуктів, можуть ввозитися та використовуватися на території України за умови та після проведення державної експертизи якості та безпеки зазначених виробів.

Виходячи з положень згаданих Законів України і постанов Кабінету Міністрів України та керуючись ст. 18 Митного кодексу України, митне оформлення вантажів підконтрольних зазначеним службам, може бути завершено тільки в разі позитивних висновків цих служб.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Для отправки подконтрольных грузов в страны СНГ

Форма 1  
Выдается ветеринарными врачами госучреждений  
на продукты и продовольственное сырье животного происхождения



**ВЕТЕРИНАРНОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО Ф 25 № \_\_\_\_\_ \***

от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 199\_ г.

Я, нижеподписавшийся ветеринарный врач, выдал настоящее ветеринарное свидетельство

\_\_\_\_\_ (наименование юридического лица, ф.,и.,о. физического лица)

в том, что \_\_\_\_\_ (наименование продукции)

в количестве \_\_\_\_\_ (вес, штук, и т.д.) \_\_\_\_\_ (упаковка) \_\_\_\_\_ (маркировка)

выработанная \_\_\_\_\_ (наименование предприятия, ф.,и.,о. владельца, адрес)

\_\_\_\_\_ (дата выработки)

подвергнуто ветеринарно-санитарной экспертизе в полном объеме/  
изготовлена из сырья, прошедшего ветеринарно-санитарную экспертизу (ненужное зачеркнуть)  
и признана годной для: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (реализации без ограничений, с ограничениями – указать причины  
или переработки согласно правилам ветсанэкспертизы)

и направляется \_\_\_\_\_ (вид транспорта, маршрут следования, условия перевозки)

в \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ (наименование и адрес получателя) \_\_\_\_\_ (наименование, № и дата выдачи товаротранспортного документа)

Продукция подвергнута дополнительным лабораторным исследованиям \_\_\_\_\_ (наименование

\_\_\_\_\_ лабораторий, № экспертизы и результаты исследования)

**ОСОБЫЕ ОТМЕТКИ** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (указывается эпизоотическое благополучие местности, дата и номер разрешения

\_\_\_\_\_ на вывоз продукции за пределы территории,

\_\_\_\_\_ перечисляются №№ клеев и т.д.)

Транспортное средство очищено и продезинфицировано.

Свидетельство предъявляется для контроля при погрузке, в пути следования и передается грузополучателю. Отметки органов госветнадзора об осмотре при погрузке, выгрузке и в пути следования делаются на обороте. Копии свидетельства недействительны. При установлении нарушений порядка заполнения бланка свидетельство передается главному госветинспектору субъекта Автономной республики Крым, области, района Украины по месту выдачи с указанием выявленных нарушений.

Ветеринарное свидетельство получил:

\_\_\_\_\_ (фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_ (фамилия, имя, отчество ветврача)

\_\_\_\_\_ (должность)

\_\_\_\_\_ (должность)

\_\_\_\_\_ (дата, подпись)

\_\_\_\_\_ (подпись)

Рис.7.12. Ветеринарное свідоцтво (лицьовий бік)





## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Додаток 2  
до Положення про державний контроль за  
якістю та безпекою незареєстрованих  
медичної техніки та виробів медичного  
призначення при їх увезенні на митну  
територію України



**НАЦІОНАЛЬНЕ АГЕНТСТВО  
з контролю за якістю та безпекою продуктів харчування,  
лікарських засобів та виробів медичного призначення  
(НАЗК України)**

253660, м.Київ-21, вул.Попудренка, 50 Тел.: +380(44) 559-73-73, Факс: +380(44) 559-57-11 e-mail: fdau@health.gov.ua-

"\_\_" \_\_\_\_\_ 1999 р. N \_\_\_\_\_

**Одноразовий дозвіл  
на ввезення на митну територію України**

**Назва виробу (продукції)**

\_\_\_\_\_

(повна назва)

\_\_\_\_\_

(синоніми, хімічна назва)

\_\_\_\_\_

(торговельна назва)

**Код ТН ЗЕД**

**Дозвіл виданий**

(в давальному відмінку назва установи, виробника, розробника, одержувача виробу (продукції))

\_\_\_\_\_

(місцезнаходження, тел./факс, E-mail)

\_\_\_\_\_

ідентифікаційний код ЄДРПОУ

**Походження виробу (продукції)**

\_\_\_\_\_

(країна походження, підприємство-виробник (компанія, фірма),  
місцезнаходження, тел./факс, E-mail)

\_\_\_\_\_

(код ЄДРПОУ представника імпортера в Україні)

**Серія N XXXXXXXX      Партія N      Кількість      вага нетто**

**Мета ввезення**

\_\_\_\_\_

(реєстрація, перереєстрація та сертифікація в Україні,  
експонування на виставках, ярмарках, конференціях,

\_\_\_\_\_

стихійні лиха, катастрофи, епідемічні спалахи тощо)

**Сфера застосування**

\_\_\_\_\_

**Голова**

**М.П.**

\_\_\_\_\_ (підпис)

\_\_\_\_\_ (П.І.Б.)

Рис.7.13. Одноразовий дозвіл на ввезення на митну територію України

Додаток 3  
до Порядку державної  
реєстрації виробів медичного  
призначення в Україні



УКРАЇНА  
МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Державна служба  
лікарських засобів і виробів медичного призначення

Свідоцтво про державну реєстрацію  
№ \_\_\_\_\_

Свідоцтво видане \_\_\_\_\_  
(у давальному відмінку назва юридичної або  
фізичної особи - заявника про реєстрацію; місцезнаходження, тел., факс, E-mail)

про те, що продукція \_\_\_\_\_  
(назва виробу медичного призначення, тип, вид, марка та ін., код ТН ЗЕД)

(країна походження, підприємство-виробник (компанія, фірма),  
місцезнаходження, тел., факс, E-mail)  
(код ЄДРПОУ представника імпортера в Україні)

zareestrovana v Ukraїni ta dozvolena \_\_\_\_\_  
(сфера застосування продукції)

Це Свідоцтво дійсне протягом \_\_\_\_\_

Дата реєстрації \_\_\_\_\_

Голова Державної служби \_\_\_\_\_

(П.І.Б., підпис)

М.П.

Рис.7.14. Свідоцтво про державну реєстрацію

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Додаток 5  
до Порядку державної  
реєстрації виробів медичного  
призначення в Україні



УКРАЇНА  
МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Державна служба  
лікарських засобів і виробів медичного призначення

Підтвердження про Державну реєстрацію виробів медичного призначення

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Вироби медичного призначення згідно із завіреним інвойсом \_\_\_\_\_ від  
\_\_\_\_\_ (номер митної печатки \_\_\_\_\_) до контракту N \_\_\_\_\_ від  
\_\_\_\_\_:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
(назва реєстраційного документа, виданого в установленому порядку,  
його номер та дата видачі)  
\_\_\_\_\_

### Назва виробу, виробник

унесені до Державного реєстру виробів медичного призначення, які  
дозволені до застосування у медичній практиці в Україні і  
зареєстровані в установленому законодавством порядку.

Додаток:  
завіреним інвойс N \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ (номер митної печатки \_\_\_\_\_)  
до контракту N \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Голова Державної служби \_\_\_\_\_  
(п.І.Б., підпис)

М.П.

Рис.7.15. Підтвердження про реєстрацію

### Контрольні запитання

1. Якими нормативними документами регламентується державна реєстрація суб'єктів ЗЕД?
2. Який порядок реєстрації суб'єкта ЗЕД?
3. Як здійснюється реєстрація зовнішньоекономічного договору?
4. Дозволи яких державних органів необхідні для здійснення ЗЕД?
5. Вкажіть на особливості оформлення окремих документів при здійсненні ЗЕД.

## РОЗДІЛ VIII. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 8.1. Митні конвенції

У 1948 р. за ініціативою 13 Західноєвропейських держав за допомогою Постійного бюро тарифів було організовано Економічну і Митну комісії, основні функції яких полягали в запровадженні загальної товарної номенклатури та розробці принципів оцінки товарів з митними цілями. Комісія також вивчала способи уніфікації митних процедур. 15 грудня 1950 р. члени робочої групи цієї комісії підписали Брюссельську конвенцію, на якій було проголошено про створення Ради митного співробітництва (РМС) (Customs Cooperation Council) як постійно діючого самостійного міжнародного органу. Конвенція про створення РМС набула чинності 4 листопада 1952 р. З жовтня 1994 р. РМС було перейменовано на Всесвітню митну організацію (ВМО).

Діяльність Ради почалася з роботи I сесії 26 січня 1953 р. у Брюсселі. На першому засіданні були присутні представники 17 держав – членів Ради: Австрії, Бельгії, Франції, Німеччини, Греції, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Туреччини, Великої Британії, Північної Ірландії та ін. [368, с. 3].

У 1961 р. в Раді налічувалося 29 держав, у 1971–66, 1981–93, 1986–97, 1987–103, 1997 р. – 132 держави. Радянський Союз став членом РМС у 1991 р. 19 червня 1992 р. Україна стала повноправним членом Ради митного співробітництва. В 1997 р. Україну обрано до Фінансового комітету, а в 1998 р. – до Політичної комісії.

Уряди, що підписали цю Конвенцію, проголосили своє бажання забезпечити можливо високий рівень узгодженості і одноманітності своїх митних систем і посилити вивчення проблем, що виникають у ході розвитку і вдосконалення митної техніки і митного законодавства.

Рада митного співробітництва у 1984 р. прийняла рішення щодо використання системи регіонального представництва за такою структурою регіонів: Північна Африка, Близький та Середній Схід; Південь Сахари (англомовні країни); Північ Сахари (франко-, іспано- та португаломовні країни); Далекий Схід, Південна і Південно-Східна Азія, Австралія і Тихоокеанські острови; Північна Америка, Південна Америка, Центральна Америка і Карибський басейн; Європа (40 країн).

Постановою Верховної Ради України від 19 червня 1992 р. № 2479-XII прийнято рішення про приєднання до Конвенції про створення РМС і після проведення процедур приєднання наша країна з 10 листопада 1992 року стала повноправним членом цієї впливової міжнародної організації.

У Стратегічному плані ВМО на 1997–2000 рр. проголошено, що вона є незалежним міжурядовим органом із всесвітнім членством, який має на меті підвищення ефективності митних органів у сфері регулювання торгівлі, захисту суспільства, поповнення доходів, сприяючи у такий спосіб економічному і соціальному добробуту народів.

Однією з головних функцій ВМО є розробка проектів і рекомендацій, орієнтованих на наближення до оптимального стандарту митних законодавств країн з різним державним устроєм і неоднаковим рівнем економічного розвитку. Ця робота полягає у підготовці проектів конвенцій та змін до них, ознайомленні з ними зацікавлених урядів; розробці рекомендацій, що забезпечують одноманітне тлумачення і

застосування конвенцій; забезпеченні поширення інформації щодо митного регулювання і митних процедур; наданні заінтересованим урядам інформації та порад з митних питань. Усі рішення ВМО мають суто рекомендаційний характер. На цей час Всесвітньою митною організацією (Радою митного співтовариства) розроблено і ведеться самостійно або спільно з іншими міжнародними організаціями (Організація Об'єднаних Націй і ГАТТ/СОТ) 18 конвенцій з різних аспектів діяльності митної служби. У більшості з цих Конвенцій беруть участь основні торгові партнери України. Розглянемо деякі з них.

Засідання Ради відбувається один раз на рік у червні в Брюсселі (Бельгія). Засідання можуть також проводитися у державах, які є членами Ради. Делегації країн-учасниць, як правило, представлені головами національних митних служб. Кожна держава-учасниця має один голос і представлена відповідно одним делегатом. Рішення Сесії приймаються 2/3 голосів присутніх членів ВМО. Щорічно на сесії вибирається президент, віце-президент і генеральний секретар. Офіційні мови – англійська, французька.

Постійно діючим виконавчим органом ВМО є Секретаріат.

Організаційна структура сформована відповідно до статей 5 і 6 Конвенції і має такий вигляд: Генеральний секретаріат; Фінансовий комітет; Політичний комітет; Комітет з номенклатури; Комітет щодо системи гармонізації; Комітет з цін; Комітет з оцінки товарів з митними цілями; Комітет з навчання й оцінки; Постійні технічні комітети.

Основна функція роботи Генерального секретаріату – координація дій Ради митного співробітництва. Генеральний секретаріат складається із 100 осіб. Держави-учасниці забезпечують секретаріатові необхідний штат для виконання проєктів.

**Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему описання та кодування товарів (ГС)** – підписана у Брюсселі 14 червня 1983 р. Країни, що заснували цю Конвенцію, проголосили своє бажання спростити збір, зіставлення та аналіз статистичних даних, зменшити витрати, пов'язані з повторним описанням, класифікацією та кодуванням товарів під час їх переходу з однієї системи класифікації до іншої, а також сприяти стандартизації зовнішньоторговельної документації та передадню статистичних даних. Гармонізована система описання та кодування товарів (ГС) є номенклатурою, яка містить позиції, субпозиції і цифрові правила класифікації для тлумачення Гармонізованої системи. Вона включає понад 5 тисяч груп товарів, що ідентифікуються під 6-значним цифровим кодом і передбачає механізм забезпечення їх одноманітного застосування. Робота ГС була започаткована з 1 січня 1988 р. Вже через 4 роки більше ста країн, що здійснюють 90 % світової торгівлі, використовували Гармонізовану систему для цілей зовнішньої торгівлі. Кількість країн – учасників Конвенції у 1997 р. становила 88, але понад 160 країн поклали її в основу своїх товарних номенклатур і формування статистичних даних. На базі Гармонізованої системи розроблено номенклатуру зовнішньої торгівлі України та її митний тариф.

**Міжнародна Конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур.** Підписана у Кіото 18 травня 1973 р. Налічує 59 країн-учасниць. З самого початку своєї діяльності Рада митного співробітництва поставила за мету розробку такої Конвенції, яка б забезпечила найвищий рівень гармонізації та однакості митних процедур у країнах з різним державним устроєм, неоднаковим рівнем економічного розвитку та несхожими митними системами.

Таким документом виявилася згадана Конвенція, структура якої об'єднує 31 главу – так звані Додатки. Кожний з Додатків стосується визначеного аспекту митної справи, наприклад: “Митні процедури перед митним оформленням”, “Тимчасове зберігання товарів”, “Декларування товарів для вільного використання”, “Реімпорт”, “Визначення походження”, “Митні склади”, “Вільні зони”, “Митні правопорушення” тощо. Для забезпечення членства країни у Конвенції достатньо прийняти хоча б один Додаток. Проте великий обсяг Кіотської конвенції має недолік, пов'язаний з невідповідністю окремих положень вимогам часу. Тому ВМО за участю усіх країн-членів нині переглядає Конвенцію з метою наближення її норм до сьогодення, застосування її з використанням електронних баз даних.

**Конвенція про тимчасове ввезення товарів**, підписана у Стамбулі 26 червня 1990 р. з метою поєднання низки митних конвенцій, що розглядали питання ввезення товарів чи транспортних засобів для тимчасового використання і їх зворотного вивезення. Конвенція дає визначення поняття тимчасового ввезення як митного режиму, який дозволяє ввезення на митну територію з умовним звільненням від сплати мита і зборів деяких товарів і транспортних засобів, що ввозяться з визначеною метою і на визначений термін. При цьому митним органам надається гарантія виконання зобов'язання про зворотні вивезення. Сума гарантії не повинна перевищувати суми ввізного мита і зборів, справляння яких відстрочено. Супровідні документи, що використовуються у межах Конвенції (документ щодо тимчасового ввезення, карнет АТА для товарів і карнет СДР для транспортних засобів) дозволяють уніфіковане ідентифікування товарів і транспортних засобів і передбачають міжнародну гарантію сплати ввізного мита та зборів. При виконанні положень Конвенції широко використовуються засоби інформатики.

**Міжнародна конвенція про адміністративну допомогу з метою відвернення, розслідування і припинення митних правопорушень**. Підписана у Найробі, 9 червня 1977 р. Членами Конвенції є 27 країн, але її положення часто використовуються у двосторонніх міжнародних угодах, предметом яких є об'єднання зусиль договірних сторін у боротьбі з міжнародною злочинністю, у тому числі з контрабандою і порушеннями митного законодавства. Охорона суспільства є одним з основних обов'язків митних служб, і вони встановлюють між собою такі форми співробітництва, які дозволяють вести боротьбу з усіма видами митного шахрайства, відмиванням грошей, незаконними перевезеннями наркотичних засобів і психотропних речовин, зброї, ядерних і токсичних матеріалів, культурних та історичних цінностей. Конвенцією передбачено також обмін оперативною інформацією не лише про вже скоєні порушення митного законодавства, а й про ті, що плануються.

**Конвенція про оцінку товарів в митних цілях** (також відома під назвою Брюссельської митної оцінки товарів або Брюссельського визначення митної вартості) – набула чинності 28 липня 1953 р., з кількістю учасників – 11. Така невелика кількість пояснюється тим, що більшість країн здійснюють оцінку відповідно до **Конвенції про застосування статті VII Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ)**, на основі якої розроблено і затверджено на Токійському раунді багатосторонніх переговорів з торгівлі в 1979 р. **Кодекс митної оцінки**. Країни – сторони Конвенції виконують більш 70% міжнародних торговельних операцій. ГАТТ і ВМО мають спільну відповідальність за виконання Конвенції: ГАТТ – у частині її впровадження у життя, ВМО – у частині одноманітності тлумачення положень.

З 1978 р. використовується основна Брюссельська митна номенклатура, яка стала підґрунтям побудови національних митних тарифів у сфері зовнішньоторговельних відносин близько 150 держав. Використання Брюссельської номенклатури значно спростило і здешевило облік зовнішньоторговельних операцій на національному рівні і надало можливість зіставлення митних тарифів окремих країн.

Разом з Конвенцією про створення РМС було підписано Конвенцію про оцінку товарів з митними цілями і Конвенцію щодо митної номенклатури. Основними завданнями ВМО є дослідження можливостей митного співробітництва й уніфікації митної практики держав-учасниць, підготовка проектів міжнародних митних угод і рекомендацій з питань міжнародних митних відносин.

Провідними функціями даної структури є: організація обміну інформацією щодо митного законодавства і митних процедур; врегулювання спорів, пов'язаних з тлумаченням діючих митних конвенцій; забезпечення більш високого ступеня нормалізації й уніфікації митних систем (ст. 3 Конвенції).

Комітет з оцінки товарів з митними цілями також почав свою роботу в 1960 р., і основна його діяльність спрямована на досягнення максимальної однозначності при оцінці товарів, спрощення ведення переговорів щодо митних тарифів і спрощення зіставлення зовнішньоторговельної статистики шляхом уніфікації бази для оцінки товарів. Комітет готує інформаційні збірники, в яких дає рекомендації з митної оцінки товарів. До функцій комітету входять порівняння і розповсюдження інформації відносно оцінки товарів у різних країнах, вивчення національних правил, процедур і практики окремих держав щодо використання Брюссельських принципів, вироблення рекомендацій РМС і країн-учасниць щодо збереження однозначності в тлумаченні і використанні принципів і єдиних стандартних процедур.

Постійний технічний комітет вирішує в основному питання, які стосуються безпосередньо митних процедур. Ним розроблено понад 30 рекомендацій, у тому числі щодо налагодження співробітництва між митними адміністраціями, забезпечення одноманітності в практиці дозволів на безмитний імпорт, відшкодування або зменшення мита, полегшення міжнародного транспортування вантажів і туризму, використання рішень конвенцій, спрощення і узгодження митної документації і тощо. Одним із найважливіших документів, підготовлених Постійним технічним комітетом, є Міжнародна конвенція спрощення і гармонізації митних процедур, яку було прийнято в Кіото у 1973 р.

Для визначення стратегії розвитку митних служб у світі та їхніх завдань велике значення мала Декларація, прийнята на форумі UNCTAD у місті Колумбусі (Огайо, США). Текст цієї Декларації було підготовлено попередньо на форумі Всесвітньої митної організації і схвалено представниками кількох десятків митних служб на Симпозіумі ООН щодо проблем ефективності міжнародної торгівлі в 1994 р. Декларація містить такі основні рекомендації:

- мати власні стратегічні плани, погоджені із зацікавленими сторонами на урядовому і неурядовому рівнях;
- здійснювати контроль існуючих митних процедур щодо їхньої ефективності й актуальності. Внести зміни відповідно до міжнародних норм;
- максимально збільшувати застосування інформаційних технологій;
- забезпечити ефективне використання фахових можливостей працівників за допомогою аналізу ризику, профілювання і застосування техніки вибіркової перевірки і скерування на ідентифікацію пересилань з високим ризиком;

- впроваджувати нові інформаційні технології для полегшення роботи митниць, зокрема для підготовки митних процедур перед прибуттям товару;
- вивчати можливість розмитнення товару на підставі мінімуму інформації;
- вдосконалювати процес митного оформлення товарів поза митними службами за допомогою різноманітних урядових служб з погодженням дій цих служб;
- спростити процедуру визначення митної вартості товару, застосовуючи Кодекс митної оцінки (WTO);
- забезпечити застосування раціонального митного тарифу, що сприяло б зменшенню контрабанди;
- схвалити програми співпраці з іншими прикордонними службами, що ґрунтуються на взаємопорозумінні (програма MOD);
- забезпечити дотримання працівниками митниці етичних норм і правил службової поведінки;
- обмежувати застосування так званого контролю перед пересиланням (PSI), який здійснюють приватні фірми;
- застосовувати мінімальні стандарти щодо перевізників та митних агентів і вимагати від них професіоналізму;
- забезпечити прозорість і швидкий перебіг митного огляду, надаючи усім зацікавленим інформацію про формальності, яких слід дотримуватися при перетинанні митного кордону;
- підвищувати рівень митного контролю і спростити процедуру митних відправлень, використовуючи електронні засоби зв'язку між країнами експорту та імпорту;
- забезпечувати достовірність статистичних даних;
- забезпечувати митні служби відповідним спеціальним обладнанням;
- надавати можливість навчатися і вдосконалювати фахові навички працівникам митниць з країн, що розвиваються;
- забезпечувати належну діяльність Всесвітньої митної організації.

Україна бере участь у 5 угодах (актах), підписаних на рівні Ради митного співробітництва, а саме:

1. Конвенції про створення РМС 1950 р. (Україна бере участь з 1992 р.).
2. Митній конвенції про контейнери 1972 р.
3. Міжнародній конвенції про безпеку контейнерів 1972 р.
4. Митній конвенції про міжнародні перевезення вантажів з використанням книжки МДП 1975 р. (Україна бере участь з 1995 р.).
5. Конвенції ООН з боротьби із незаконним обігом наркотичних засобів та психотропних речовин 1988 р.

Положення деяких конвенцій фактично вже використовується Україною. Це, наприклад, Вантажна митна декларація, порядок і метод визначення митної вартості, режим функціонування митних складів.

Україна укладає угоди і з регіональними об'єднаннями. Так, 16 червня 1994 р. було підписано "Угоду про партнерство та співробітництво" з Європейським Співтовариством, де у статті 76 "Митниця" було зафіксовано, що метою співробітництва є забезпечення виконання усіх положень, що мають бути прийняті щодо торгівлі на основі взаємної вигоди та досягнення зближення української митної системи з митною системою Співтовариства.



Співробітництво, зокрема, передбачає:

- обмін інформацією;
- удосконалення методів роботи;
- запровадження єдиної номенклатури та єдиного адміністративного документа;
- взаємозв'язок між транзитними системами Співтовариства та України;
- спрощення перевірки та оформлення, які стосуються перевезення товарів;
- підтримку введення сучасних митних систем;
- організацію семінарів і навчальних циклів.

З угод, прийнятих у рамках СНД, на багатосторонній основі Україна підписала лише Правила визначення країни походження товарів від 24.09.1993 р.

## **8.2. Митні режими**

З метою розвитку національного виробництва товарів і послуг митне законодавство встановлює різні умови переміщення через митний кордон товарів і предметів, які реалізуються через застосування визначених митних режимів.

**Митний режим** – це сукупність положень, які визначають статус товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон для митних цілей.

Товари і транспортні засоби переміщуються через митний кордон відповідно до їх митних режимів.

Митні режими виконують такі функції:

- встановлюють порядок переміщення товару через митний кордон залежно від призначення товару;
- визначають умови перебування його на/поза митною територією;
- встановлюють рамки, в яких може використовуватися товар;
- регламентують права та обов'язки особи, що переміщує товари;
- визначають вимоги до товару, що розміщується у даний конкретний режим.

Митний кодекс містить загальний перелік *видів митних режимів* товарів і транспортних засобів.

Митні режими поділяються на два види (рис.18.1).

Затоновані режими означають, що при їх використанні митне оформлення вантажів не застосовується

У зв'язку з відсутністю на сьогоднішній день достатньої законодавчої бази на території України митних режимів реекспорту, реімпорту, відмови на користь держави, вільної митної зони, вільного складу, переробки під митним контролем та знищення, ці режими при митному оформленні вантажів не застосовуються.

Застосування митних режимів дозволяє митним органам однозначно визначати статус переміщуваних через митний кордон України транспортних засобів, товарів та інших предметів і контролювати виконання суб'єктами ЗЕД відповідних положень.

Відомості про митний режим зазначаються декларантом у вантажній митній декларації. Найменування та коди митних режимів наведено в табл. 8.1.

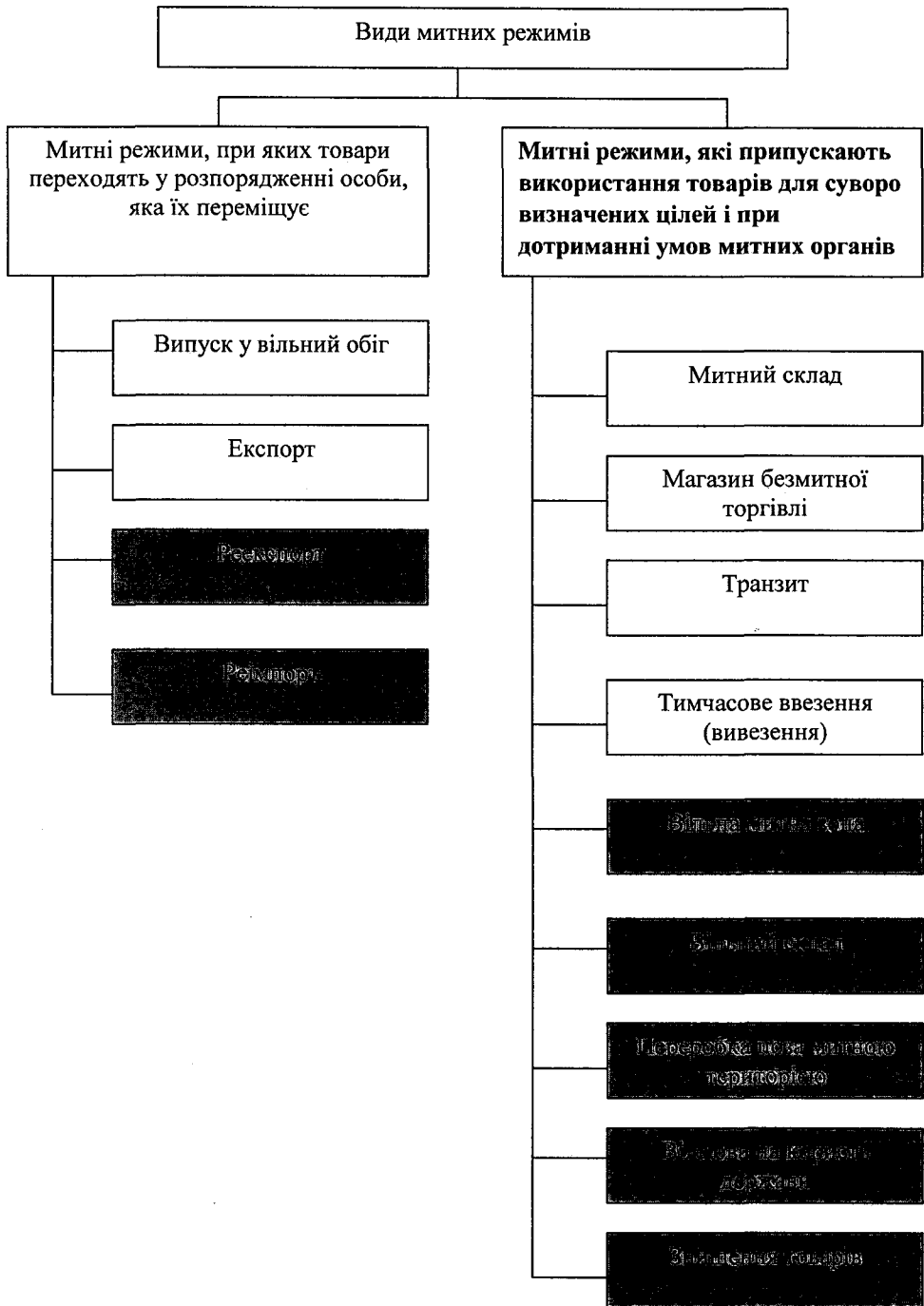


Рис.8.1. Види митних режимів

Найменування та коди митних режимів

№ з/п	Найменування митного режиму	Код
1	Експорт	10
2	Реекспорт	11
3	Тимчасове ввезення (вивезення)	31
4	Випуск у вільний обіг (для вільного обігу)	40
5	Реімпорт	41
6	Переробка на митній території	51
7	Переробка під митним контролем	52
8	Переробка за межами митної території	61
9	Вільна митна зона	71
10	Магазин безмитної торгівлі	72
11	Вільний склад	73
12	Митний склад	74
13	Відмова на користь держави	75
14	Знищення	76
15	Транзит	80

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право в будь-який час обрати будь-який митний режим або змінити його на інший, незалежно від характеру, кількості, країни походження або призначення товарів і транспортних засобів, якщо інше не передбачено митним законодавством.

Роль митних органів при цьому полягає в ухваленні рішення про можливість розміщення конкретного товару у митний режим, обраний декларантом, виходячи з наявної нормативної бази та економічної доцільності.

При виборі митного режиму декларант повинен враховувати, що розміщення товарів в окремі митні режими обмежується часом.

Існують випадки неможливості розміщення товару у визначений режим, наприклад, коли особа, що переміщує товар, не має ліцензії (дозволу) на переробку товару на (поза) митною територією або під митним контролем.

Важливу роль відіграє також статус товару. Наприклад, у режим реекспорту можуть розміщуватись тільки іноземні товари, під режим реімпорту, навпаки – тільки вітчизняні товари, вивезені з країни у режимі експорту. Говорячи про зміну митного режиму, необхідно ще раз нагадати, що це – прерогатива особи, яка переміщує товари.

Водночас існують ситуації, коли зміна одного митного режиму на інший не припускається. Наприклад, якщо товар був розміщений у режим відмови на користь держави, зміна режиму на будь-який інший не відбувається.

Характеристика митних режимів наведена у табл. 8.2.

## Характеристика митних режимів

Митний режим	Означення	Особливості застосування
Випуск товарів у вільний обіг	Митний режим, за якого товари, ввезені на митну територію, залишаються постійно на цій території без зобов'язання про їх вивезення з цієї території. Даний режим передбачає сплату мит, податків і зборів і вжиття заходів економічної політики	<p>Випущені у вільний обіг товари надходять у розпорядження будь-якої особи, що має на них майнові або немайнові права, знімаються з митного контролю і можуть бути розміщені в інший митний режим, якщо це передбачено законодавством.</p> <p>Митний режим «випуск товарів у вільний обіг» в основному відповідає надходженню в країну товарів, що закуплені за кордоном згідно з контрактами.</p> <p>У деяких зовнішньоекономічних схемах, таких як безоплатна передача товарів вітчизняним особам — гуманітарна і технічна допомога, має місце режим випуску у вільний обіг зі звільненням від сплати визначених видів платежів. У той же час, у разі дарунку товарів вітчизняній особі звільнення від сплати митних платежів не провадиться.</p> <p>Товари, випущені у вільний обіг на території країни, відповідно до митного законодавства набувають статусу вітчизняних товарів. Тому при розміщенні таких товарів під інший митний режим до них застосовуватимуться всі заходи економічної політики і митні платежі, що відповідають цьому митному режиму. Якщо під митний режим «випуск у вільний обіг» розміщуються товари вітчизняного походження, раніше вивезені з території країни у митному режимі експорту, ввізне мито по них стягується за базовою ставкою імпортного тарифу як по товарах, ввезення яких відбувається з держав, котрим країна надає режим найбільшого сприяння в торгівлі.</p>
Експорт товарів	Митний режим, за якого товари вивозяться за межі митної території країни без зобов'язання повернення їх на цю територію	<p>Експорт товарів здійснюється за умови сплати мита, митних платежів, вжиття заходів економічної політики і виконання інших установлених законодавством вимог.</p> <p>При експорті товари звільняються від внутрішніх податків або сплачені суми податків підлягають поверненню відповідно до податкового законодавства країни. Так, при експорті товарів безпосередньо підприємствами-виробниками такі товари звільняються від сплати ПДВ та акцизів у порядку, зумовленому Державною податковою службою, а при експорті іншими підприємствами сума сплачених ПДВ і акцизів повертається податковими органами за підтвердженням митних органів.</p> <p>При випуску товарів з-під митного режиму експорту товари повинні бути вивезені за межі митної території країни в тому ж стані, в якому вони були на день прийняття митної декларації, крім змін стану товарів внаслідок природного зносу або зменшення за нормальних умов транспортування і збереження.</p>

<p>Реімпорт товарів</p>	<p>Митний режим, за якого вітчизняні товари, вивезені раніше з митної території країни відповідно до режиму експорту, зворотно ввозяться у встановлені терміни без стягнення мит і податків, а також без заходів економічної політики</p>	<p>Товари можуть розміщуватись у митний режим реімпорту будь-якою особою, незалежно від того, хто їх вивозив. Для розміщення товарів у митний режим реімпорту вони повинні одночасно відповідати ряду умов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– бути вивезеними з території країни відповідно до митного режиму експорту;</li> <li>– бути до моменту вивезення вітчизняними товарами;</li> <li>– бути завезені на митну територію країни протягом певного терміну з моменту вивезення (в Україні цей термін обмежений 10 роками);</li> <li>– перебувати в тому ж стані, в якому були на момент вивезення, за винятком природного зносу або зменшення за нормальних умов транспортування або зберігання.</li> </ul> <p>Використання товарів у виробничих або комерційних цілях за межами країни не є перешкодою для їх розміщення у митний режим реімпорту за умови виконання вищезгаданих умов.</p> <p>Зазначені товари можуть також піддаватися операціям по забезпеченню їх цілісності, дрібному ремонту, упорядкуванню за умови, що вартість їх, зумовлена на момент вивезення, не збільшилась у результаті таких операцій.</p> <p>При реімпорті товарів протягом трьох років з моменту вивезення митний орган повертає сплачені суми. вивізних мит і податку на експорт, якщо:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– товари вивозилися і ввозяться тією самою особою, що оплатила вивізне мито або податок на експорт;</li> <li>– у митний орган, що робить митне оформлення, надається вантажна митна декларація (ВМД), на підставі якої нараховувались і стягувались мита, і письмове підтвердження митного органу, якому вони сплачувались, про фактичне надходження платежів на рахунок митниці.</li> </ul> <p>При реімпорті товарів, експортованих з території країни після 1 січня 1992 р., декларант сплачує митному органу суми ПДВ, що були повернуті в зв'язку з експортом, або від яких товари були звільнені в зв'язку з експортом, а також акцизи по ставках, що діяли на момент вивезення товарів.</p> <p>Розміщення товарів в аналізований режим практикується при зворотному ввезенні товарів, що були на консервації за кордоном.</p>
<p>Реекспорт товарів</p>	<p>Митний режим, за якого іноземні товари вивозяться з митної території країни без стягнення або з поверненням</p>	<p>Реекспорт товарів допускається з дозволу митного органу, що подається в порядку, встановленому ДМС.</p> <p>Митне оформлення іноземних товарів, що вивозяться з митної території країни відповідно до митного режиму реекспорту, здійснюється тільки з дозволу ДМС і тільки у разі забезпечення сплати мита і податків внесенням сум на депозит, що належить митниці, в якій</p>

	ввізних мит і податків і без вжиття заходів економічної політики (ліцензування і квотування)	<p>провадитиметься митне оформлення товарів.</p> <p>Якщо товари при їх ввезенні заявляються митному органу країни як призначені безпосередньо і виключно для реекспорту, термін їх ввезення на митну територію країни не може перевищувати певного терміну. В Україні фактичне вивезення має бути здійснено не пізніше 6 місяців з дня подання митної декларації. Такі товари, якщо неможливе їх своєчасне вивезення, повинні бути поміщені на склад тимчасового зберігання або на митний склад.</p> <p>Розміщувати у митний режим реекспорту можна і товари, заявлені спочатку в інший митний режим, наприклад митний склад, проте зробити це можна також протягом певного терміну — 2 років з моменту ввезення товарів. При цьому реекспортовані товари повинні перебувати в тому ж стані, в якому вони були на момент ввезення, крім зміни внаслідок природного зносу або зменшення за нормальних умов транспортування і зберігання. Після підтвердження факту вивезення товарів заявником режиму сплачені ввізні мита і податки повертаються.</p>
Транзит товарів	Митний режим, за якого товари переміщуються під митним контролем між двома митними органами країни, в тому числі через територію іноземної держави, без стягування мит, податків, а також без вжиття щодо товарів заходів економічної політики	<p>Даний режим забезпечує завантаження транспортних артерій країни, формування внутрішньої доданої вартості за рахунок перевезення товарів. А звільнення осіб від сплати мит і податків при його здійсненні стимулює розвиток транспорту та його інфраструктури.</p> <p>З метою обліку вантажів, що переміщуються по країні, подається заява й отримується дозвіл митного органу на транзит товарів, який видає митний орган відправлення товарів. В окремих випадках, наприклад при транзиті підакцизних товарів, що перевозяться автотранспортом, дозвіл видається тільки після внесення належних коштів на депозит митного органу або пред'явлення банківської гарантії.</p> <p>Існують умови розміщення товарів у митний режим транзиту:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– товар повинен залишатися в незмінному стані, крім змін внаслідок природного зносу або зменшення за нормальних умов транспортування і зберігання, і не використовуватися для будь-яких цілей, крім транзиту;</li> <li>– не бути товаром, забороненим до переміщення через територію країни;</li> <li>– доставлятися у митні органи у встановлений митним органом термін, враховуючи можливості транспортного засобу, маршруту та інші умови перевезення.</li> </ul> <p>Є обмеження по термінах перебування товару на території країни: виходячи з можливостей транспортного засобу, наміченого маршруту, інших умов, цей час, як правило, повинен визначатися з розрахунку не більше 1 місяця на кожен 2000 кілометрів.</p>

		<p>Якщо у митних органів є сумніви в тому, що перевізник товарів або транспортний засіб не можуть гарантувати нормальної доставки товарів, митний орган вправі припустити розміщення товарів у митний режим транзиту лише за умови належного обладнання транспортного засобу, застосування митного супроводження або перевезення товарів митним перевізником, забезпечення сплати мит і податків внесенням належних сум на депозит митного органу відправлення.</p> <p>Відповідальність за дотримання митних правил несе перевізник. Усі витрати, що виникають у перевізника у зв'язку із забезпеченням належного обладнання транспортного засобу або при перевезенні митним перевізником, державними органами не відшкодовуються.</p> <p>При аварії чи через дії обставин нездоланної сили товари можуть бути вивантажені, при цьому належить вжити заходів для забезпечення зберігання товарів, повідомити митні органи про обставини, що виникли, забезпечити перевезення в найближчий до місця перебування товару митний орган.</p>
<p>Митний склад</p>	<p>Митний режим, за якого завезені товари зберігаються під митним контролем без стягування мит і податків і без вжиття до товарів заходів економічної політики в період зберігання</p>	<p>Товари, призначені для вивезення відповідно до митного режиму експорту, зберігаються під митним контролем з наданням пільг, передбачених чинним митним законодавством.</p> <p>У режим митного складу можуть розміщуватись будь-які товари, за винятком заборонених до ввезення на митну територію країни і до вивезення з неї, а також в інших випадках, якщо це передбачено відповідними нормативними актами.</p> <p>Забезпечення зберігання товарів здійснюється шляхом використання спеціально виділеного та обладнаного приміщення — митного складу.</p> <p>Митні склади поділяються за ступенем відкритості на відкриті і закриті. Відкриті призначені для використання будь-якими особами, закриті — суворо обмеженим колом осіб. За складом фундаторів митні склади діляться на склади, засновані митними органами, і склади, засновані фізичними особами. Склади, засновані митними органами, в усіх випадках є відкритими. У разі заснування митних складів фізичними особами митний склад може бути як відкритого, так і закритого типу, і для його відкриття власнику необхідно одержати в митниці ліцензію на відкриття митного складу, що видається тільки у разі виконання ряду умов у частині устаткування складу, площі, оплати зборів.</p> <p>Товари можуть знаходитися в режимі митного складу протягом трьох років. Для окремих категорій товарів термін перебування товарів у режимі митного складу</p>

		<p>може бути скорочено до 1 року. Нижня межа терміну збереження товарів на митному складі не визначена.</p> <p>Після закінчення встановлених термінів збереження товар повинен бути заявлений і розміщений в інший митний режим або переміщений на склад тимчасового зберігання, яким володіє митний орган. Відповідальність за сплату мита, податків та внесення інших митних платежів несе власник митного складу.</p> <p>Митний склад використовується винятково для збереження товарів, розміщених у режим митного складу. При цьому з дозволу митного органу з цими товарами може проводитися цілий ряд операцій: роздрібнення партій, формування відправлень, сортування, упакування, переупаковка, маркірування, навантаження, розвантаження тощо.</p>
<p>Магазин безмитної торгівлі</p>	<p>Митний режим, за якого товари перебувають і реалізуються в роздріб під митним контролем на митній території країни без стягнення мит, податків і без вжиття щодо товарів заходів економічної політики</p>	<p>Товари, розміщені у митний режим магазину безмитної торгівлі, реалізуються безпосередньо в спеціальних магазинах. Магазины безмитної торгівлі можуть засновуватися в портах, аеропортах, відкритих для міжнародного пасажирського сполучення, у пунктах пропуску через кордон, призначених для перетину кордону фізичними особами. Магазин безмитної торгівлі може засновуватися вітчизняними особами, що одержали ліцензію ДМСУ на відкриття такого магазину. Термін дії ліцензії 3 роки.</p> <p>До місця розташування магазину безмитної торгівлі, його облаштованості висуваються достатньо жорсткі вимоги. Державна митна служба встановлює перелік товарів, розміщення яких у режим магазину безмитної торгівлі неприпустимо. Сюди належать товари:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– заборонені до ввезення і реалізації на території країни;</li> <li>– товари, що підлягають контролю інших державних органів — при відсутності їхніх дозволів;</li> <li>– великовагові (вагою понад 20 кг) і громіздкі (за сумою розмірів — довжиною, шириною і висотою — понад 200 см) тощо.</li> </ul> <p>Товари, реалізація яких є обмеженою на території держави, можуть реалізовуватися лише за умови дотримання вимог національного режиму.</p> <p>Відповідальність за сплату мит і податків несе власник магазину. При закритті магазину безмитної торгівлі він стає складом тимчасового зберігання.</p> <p>Як уже зазначалось, продавати товари в таких магазинах дозволено тільки в роздріб. Продаж здійснюється за готівку або по кредитних картках фізичних осіб, що виїжджають за кордон.</p> <p>Основою економічної доцільності застосування даного митного режиму є можливість одержання прибутку фактично за рахунок імпортного товару і зовнішнього</p>



## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

продовження таблиці 8.2

		споживача. Значне зниження собівартості товару за рахунок фактичної відсутності митних витрат збільшує товарообіг магазину, створює сприятливі умови для розвитку інфраструктури аеропортів, портів тощо. Обмеженість застосування даного режиму диктується рівнем розвитку міжнародних пасажирських сполучень.
<b>Режими переробки товарів:</b>		
на митній території	Митний режим, за якого іноземні товари використовуються у встановленому порядку для переробки на митній території країни без вжиття заходів економічної політики і з поверненням сум ввізного мита і податків за умови вивезення відповідно до митного режиму експорту продуктів переробки за межі митної території країни	<p>При ввезенні товарів на переробку на митній території потрібне забезпечення сплати митних платежів у вигляді внесення належних коштів на депозит митного органу, що потім повертаються після закінчення процедури переробки і повернення продуктів переробки. Мита можуть бути повернуті за умови вивезення не пізніше двох років з дня переміщення товару через митний кордон. По закінченні цього терміну вони перераховуються до державного бюджету.</p> <p>Переробка товарів на митній території держави можлива лише за наявності ліцензії. Умовами видачі ліцензії є: можливість ідентифікації в продуктах переробки ввезених товарів і сприяння переробки вивезення продуктів переробки чи використання вітчизняних виробничих потужностей.</p> <p>Операції з переробки товарів включають:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– виготовлення товару, у тому числі монтаж, складання і підгонку під інші товари;</li> <li>– власне переробку й обробку товарів;</li> <li>– ремонт товарів, включаючи їх відновлення і впорядкування;</li> <li>– використання деяких товарів, що сприяють виробництву продуктів переробки або полегшують його, навіть якщо ці товари цілком або частково споживаються в процесі переробки.</li> </ul>
під митним контролем	Митний режим, за якого іноземні товари використовуються у встановленому порядку на митній території країни без стягнення мита і податків, а також без застосування до товарів заходів економічної політики для переробки під митним контролем з наступним випуском у вільний обіг або	<p>Режим переробки під митним контролем не може використовуватись для ухилення від заходів економічної політики.</p> <p>При розміщенні товарів у режим переробки під митним контролем платежі на депозит митного органу не перераховуються. Проте дозвіл на розміщення у цей режим дається при виконанні ряду умов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– переробка здійснюється підприємством, що ввозить товари для переробки;</li> <li>– це підприємство має статус юридичної особи;</li> <li>– операції з переробки провадяться відповідно до звичайного технологічного процесу підприємства;</li> <li>– ввезені товари не можуть бути підакцизними;</li> <li>– термін переробки не перевищує 6 місяців тощо.</li> </ul> <p>Перелік умов складається з 11 пунктів. Цей режим використовується, наприклад, у разі, коли підприємство здійснює ремонт раніше вивезеної за кордон техніки; він</p>

	розміщення продуктів переробки в інший митний режим	<p>може застосовуватися підприємствами, що експортують товари, зібрані на території країни з імпортованих комплектуючих.</p> <p>В окремих випадках необхідна ліцензія відповідного органа при розміщенні ряду товарів у режим переробки під митним контролем. Це стосується уранових руд і концентратів, ізотопів дорогоцінних металів, товарів подвійного призначення. Особливий порядок існує при переробці товарів, що містять дорогоцінні метали, дорогоцінні камені і бурштин.</p> <p>При розміщенні товарів у режими переробки на митній території і під митним контролем додана вартість створюється за рахунок впровадження перспективних технологій переробки, оскільки можливість конкурентоспроможного експорту є тільки при їхній наявності. Створення обробних комплексів підвищує якість і рівень виробництва в країні-переробнику.</p> <p>Митний режим переробки під митним контролем дозволяє збільшити конкурентоспроможність вітчизняних виробництв і значно скорочує необхідну кількість обігових коштів підприємства — заявника режиму за рахунок відсутності обов'язкової умови сплати мит і податків.</p> <p>Комплекс операцій з переробки стимулює виробничу кооперацію і при надходженні продуктів переробки на внутрішній ринок — значний підйом рівня якості товарів. При митних режимах переробки на митній території і під митним контролем додана вартість створюється на митній території країни. Можливе привнесення в неї національного компоненту, а також власних технологій, що дає можливість глибокого проникнення в міжнародні виробничі зв'язки. Крім цього, такі операції, як ремонт, значно збільшують ємність ринку ремонтної продукції, її життєвий цикл в експлуатації, що дозволяє досягти зростання обсягів продажів аналізованого товару. У рамках СНД за умов зруйнованих зв'язків між підприємствами і фактичної монополізації визначених виробничо-технологічних операцій створюється можливість мінімізації митних витрат і скорочення митних бар'єрів при ремонті і виготовленні широкого спектра машинобудівної продукції і складної техніки.</p>
поза митною територією	Митний режим, за якого вітчизняні товари вивозяться без вжиття щодо них заходів економічної політики і використовуються поза митною	<p>Застосування режиму переробки поза митною територією має ряд особливостей. Головною умовою застосування зазначеного митного режиму є те, що переробка товарів поза митною територією держави не повинна завдавати шкоди її національним економічним інтересам. При вивезенні товарів на переробку поза митною територією існують обмеження:</p> <p>дозвіл на переробку поза митною територією видається тільки за наявності можливості встановити, що</p>

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

продовження таблиці 8.2

	<p>територією країни з метою їх переробки і наступного випуску продуктів переробки у вільний обіг на митній території країни з повним або частковим звільненням від мита і податків, а також без вжиття до товарів заходів економічної політики</p>	<p>– продукти переробки утворилися в результаті переробки вивезених товарів; – не припускається видача ліцензії на переробку поза митною територією, якщо як продукти переробки заявлені такі товари: меблі; пиломатеріали: тирсоплити та аналогічні плити з деревини; спирт етиловий; алкогольні вироби; тютюнові вироби; пиво, продукти харчування; шкіра зі шкір тварин; вироби з натуральної і штучної шкіри, включаючи взуття; ювелірні вироби в зв'язку з відсутністю можливості ідентифікації вихідних товарів у продуктах переробки.</p> <p>Економічна основа використання митного режиму переробки поза митною територією полягає в доцільності здійснення за кордоном такого роду операції з товарами по їхній переробці, що неможливо із заданою ефективністю здійснити всередині країни. Використання іноземної доданої вартості і стимулювання вітчизняних сировинних галузей у поєднанні з використанням продуктів переробки на товарному ринку країни за умови мінімізації митних витрат робить товари конкурентоспроможнішими, а використання вітчизняної складової структури витрат на їх виробництво — найефективнішим.</p> <p>Обмеження на окремі операції з переробки встановлюються державною митною службою за узгодженням з Міністерством економіки.</p> <p>Митні органи можуть встановлювати обов'язкову кількість виходу продуктів переробки товарів, термін здійснення процедури переробки товарів у кожному конкретному випадку, але він не може перевищувати 1 рік.</p>
<p>Тимчасове ввезення (вивіз) товарів</p>	<p>Митний режим, за якого користування товарами на митній території країни або за її межами припускається з повним або частковим звільненням від мит, податків і без вжиття заходів економічної політики</p>	<p>Тимчасово ввезені (вивезені) товари підлягають поверненню в незмінному стані, крім змін внаслідок природного зносу або зменшення за нормальних умов транспортування і зберігання.</p> <p>Терміни тимчасового ввезення (вивезення) товарів не можуть бути більше двох років, проте ДМСУ має право для окремих категорій товарів встановлювати більш короткі або, навпаки, триваліші терміни тимчасового ввезення (вивезення) товарів. Застосування цього режиму припускається лише за умов надання зобов'язань про зворотнє вивезення (ввезення) та забезпечення сплати мита.</p> <p>Аналізований митний режим частіше за все заявляють при ввезенні (вивезенні) виставкових експонатів, рекламних матеріалів, багатооборотної тари, транспорту, що здійснює міжнародні перевезення, устаткування для науково-дослідних або навчальних цілей, якщо їх використання носить разовий характер і не має сенсу розміщувати їх у режим випуску у вільний обіг.</p>

		<p>Державна митна служба встановлює перелік категорій товарів, розміщення яких у митний режим тимчасового ввезення (вивезення) не припускається. До них належать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– витратні матеріали і зразки;</li> <li>– харчові продукти, напої, включаючи алкогольні, тютюнові вироби, за винятком випадків тимчасового ввезення (вивезення) у рекламних або демонстраційних цілях в одиничних примірниках;</li> <li>– квотування товарів, призначених для вивозу;</li> <li>– промислові відходи.</li> </ul> <p>Також встановлюється перелік товарів, що розміщуються у режим тимчасового ввезення (вивезення), з повним звільненням від мита, податку на додану вартість та акцизу. Повне звільнення від мита і податків можливе на термін не більше 1 року.</p> <p>При частковому звільненні за кожний повний і неповний календарний місяць сплачується 3 % від суми мит і податків, що підлягала б сплаті, якщо товари були б випущені у вільний обіг.</p> <p>У день закінчення встановлених термінів неповернені тимчасово ввезені (вивезені) товари повинні бути заявлені в інший митний режим або переміщені на склади тимчасового зберігання, засновані митними органами.</p>
Вільна митна зона і вільний склад	<p>Митні режими, за яких іноземні товари розміщуються і використовуються у відповідних територіальних межах або приміщеннях (місцях) без стягування мит, податків, а також без вжиття до зазначених товарів заходів економічної політики.</p> <p>Вітчизняні ж товари розміщуються і використовуються на умовах, що застосовуються до вивезення відповідно до режиму експорту у порядку, обумовленому митним законодавством</p>	<p>У документах ООН налічується понад 30 різноманітних найменувань вільних зон (вільні митні зони в портах — порто-франко, вільні від митного обкладення склади, вільні транзитні території тощо). У міжнародній правовій практиці широко вживається визначення, що міститься в додатку VIII до Конвенції про гармонізацію і спрощення митних процедур 1973 р. (Кіото): «Під вільною зоною варто розуміти частину території однієї держави, на яку завезені товари звичайно розглядаються як товари, що знаходяться за межами митної території стосовно права імпорту і відповідних податків, і не піддаються звичайному митному контролю».</p> <p>Вільна митна зона як територія, на якій діє митний режим вільної митної зони, створюється в країні за рішенням уряду, узгодженому з цілим рядом міністерств і відомств. Товари можуть знаходитися на території вільної митної зони без обмеження термінів. У вільній митній зоні припускається будь-яка виробнича і комерційна діяльність, крім роздрібною торгівлі і діяльності, забороненої законодавством країни. Території вільних митних зон і вільних складів розглядаються як ті, що лежать поза митною територією країни, а периметр вільної митної зони визнається її митним кордоном.</p> <p>При ввезенні іноземних і вітчизняних товарів у вільні митні зони або розміщенні їх на вільні склади мита,</p>

		<p>податки не стягуються і заходи економічної політики не вживаються.</p> <p>При переміщенні товарів з території вільних митних зон і з вільних складів в іншу частину митної території країни і при вивезенні товарів з території вільних митних зон і вільних складів за межі митної території країни мита, податки стягуються і заходи економічної політики вживаються залежно від країни походження товарів.</p> <p>Щодо вільного складу, то, крім митного режиму, це ще і місце або приміщення, де діє митний режим вільного складу.</p> <p>Вільний склад засновується за наявності ліцензії ДМСУ. До облаштованості складу висуваються жорсткі вимоги, щоб усунути можливість вилучення з-під митного контролю товарів, що знаходяться на складі, або несанкціонованого розміщення туди товарів, а також щоб не ускладнювати митний контроль.</p> <p>Власник вільного складу зобов'язаний додержуватися умов ліцензії на заснування вільного складу і виконувати всі вимоги митних органів щодо митного контролю та оформлення товарів, що знаходяться на вільному складі.</p> <p>Стосовно операцій, проведених з товарами на вільних складах, термінів перебування товарів на вільних складах, забезпечення дотримання законодавства країни про митну справу на вільних складах, обліку товарів, стягнення митних платежів і вжиття заходів економічної політики, відповідальності за сплату митних платежів митний режим вільного складу ідентичний митному режиму вільної митної зони. Тобто відповідальність несе особа, що ввозила товари у вільну митну зону чи на вільний склад.</p> <p>Митне оформлення товарів у вільній митній зоні і на вільному складі здійснюється у спрощеному вигляді.</p>
<p>Відмова від товару на користь держави</p>	<p>Митний режим, за якого особа відмовляється від товару без стягнення мит, податків, а також без вжиття заходів економічної політики</p>	<p>Цей режим може використовуватися тільки з дозволу начальника структурного підрозділу митного органу за умови, що відмова від товарів або транспортних засобів не спричинить для держави жодних витрат, що товар ліквідний, тобто вартість цілком окупить усі витрати митного органу по його реалізації.</p> <p>Повинні бути наявними всі дозволи органів державного контролю стосовно товарів і транспортних засобів, що підлягають такому контролю.</p> <p>Не припускається розміщення у режим відмови на користь держави товарів, заборонених до ввезення в країну, переміщених раніше під режими випуску для вільного обігу або реімпорту, а також озброєння, боеприпасів, урану, шифрувальної техніки, наркотичних засобів, енергії різних видів, різноманітних відходів тощо. Також забороняється змінювати режим відмови на користь держави на будь-який інший митний режим.</p> <p>Митні органи при застосуванні цього режиму звільняються від задоволення будь-яких майнових вимог третіх осіб відносно товарів, транспортних засобів, від яких декларант відмовився на користь держави.</p>

<p>Знищення товарів</p>	<p>Митний режим, за якого іноземні товари і транспортні засоби знищуються під митним контролем, без стягування мита, податку з доданої вартості, акцизів, інших податків, стягування яких покладено на митні органи, а також без вжиття заходів економічної політики</p>	<p>Знищенню підлягають тільки фактично завезені з дозволу митниці товари. Знищення може бути:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– повним (спалювання, руйнування, захоронення тощо),</li> <li>– приведення товарів у стан, непридатний для використання (демонтаж, механічні пошкодження).</li> </ul> <p>Не припускається розміщення у митний режим знищення товарів і транспортних засобів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– заборонених до ввезення;</li> <li>– прийнятих як предмет застави;</li> <li>– на які накладено арешт;</li> <li>– вилучених у справах про контрабанду, порушення митних правил тощо;</li> <li>– стосовно яких судами прийнято рішення про конфіскацію;</li> <li>– предметів художнього, історичного та археологічного надбання країни;</li> <li>– видів тварин і рослин, що знаходяться під загрозою зникнення, їх частин.</li> </ul> <p>Митний орган не дає дозволу на розміщення товарів і транспортних засобів у митний режим знищення, якщо знищення товарів і транспортних засобів може заподіяти шкоду навколишньому середовищу, спричинити витрати для держави, коли митний орган не має можливості здійснення контролю за фактичним знищенням товарів і транспортних засобів.</p> <p>Застосування режиму знищення припускається, якщо в результаті використання обраного способу знищення товарів і транспортних засобів вони цілком втрачають свої початкові споживчі властивості і вартість.</p> <p>Відходи (залишки), що утворилися в результаті знищення товарів і транспортних засобів, повинні бути розміщені під відповідний митний режим як іноземні товари, що перебувають під митним контролем. Відходи (залишки), подальше використання яких неможливо і/або вартість яких менше 20 доларів США, митними платежами не оподатковуються.</p>
-------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 8.3. Визначення митної вартості

#### 8.3.1. Суть митної вартості та її функції

Нарахування мита на товари та інші предмети, що підлягають митному обкладенню, проводиться на базі митної вартості, заявленої декларантом або визначеної митними органами на момент перетину товарами митного кордону України.

**Митна вартість** – це та вартість товару, яка використовується як вихідна розрахункова база для обчислення митних платежів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 05.10.98 р. № 1598 затверджений «Порядок визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України».

**Функції** митної вартості:

- 1) фискальна – митна вартість є основою для нарахування митних платежів;
- 2) правоохоронна – митна вартість є основою для застосування санкцій за порушення митних правил;
- 3) статистична функція призначена для:
  - забезпечення повного і достовірного обліку даних про експорт та імпорт держави;
  - аналізу основних тенденцій, структури й динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави разом з аналізом її макроекономічної ситуації;
  - інформаційного забезпечення вищих органів державної влади й управління при прийнятті ними рішень у галузі митної політики та державного регулювання зовнішньої торгівлі;
  - аналізу кон'юнктури ринку держави;
  - контролю за нарахуванням митних платежів;
  - здійснення валютного контролю в межах компетенції митних органів;
  - представлення даних митної статистики для складання торгового та окремих статей платіжного балансів держави;
  - сприяння в здійсненні державами взаємного обміну інформацією з митної статистики зовнішньої торгівлі;
  - розв'язання інших завдань, обумовлених національною митною політикою.
- 4) перевірка обґрунтованості ціни товару при бартерних угодах;
  - контроль за еквівалентністю зустрічних товарних відправлень;
  - валютний контроль при проведенні експортно-імпортних операцій;
  - контроль за дотриманням встановлених вартісних квот.

У зв'язку з тим, що процедура визначення і контролю митної вартості пов'язана із зовнішньоторговельною діяльністю, особливого значення набуває уніфікація митного законодавства торгуючих сторін, трансформація національних законодавств щодо визначення митної вартості та організації її контролю на основі міжнародних принципів. Все це дозволяє значною мірою полегшити учасникам ЗЕД організацію експортно-імпортних операцій та спростити митне оформлення товарів.

Наявність загальнодоступної методики і встановлених правил визначення митної вартості ставить усіх учасників ЗЕД у рівні умови і дозволяє істотно підвищити ступінь визначеності при організації зовнішньоторговельних операцій, заздалегідь прорахувати всі необхідні економічні параметри укладених угод.

Схема процедури декларування митної вартості зображено на рис.8.2.

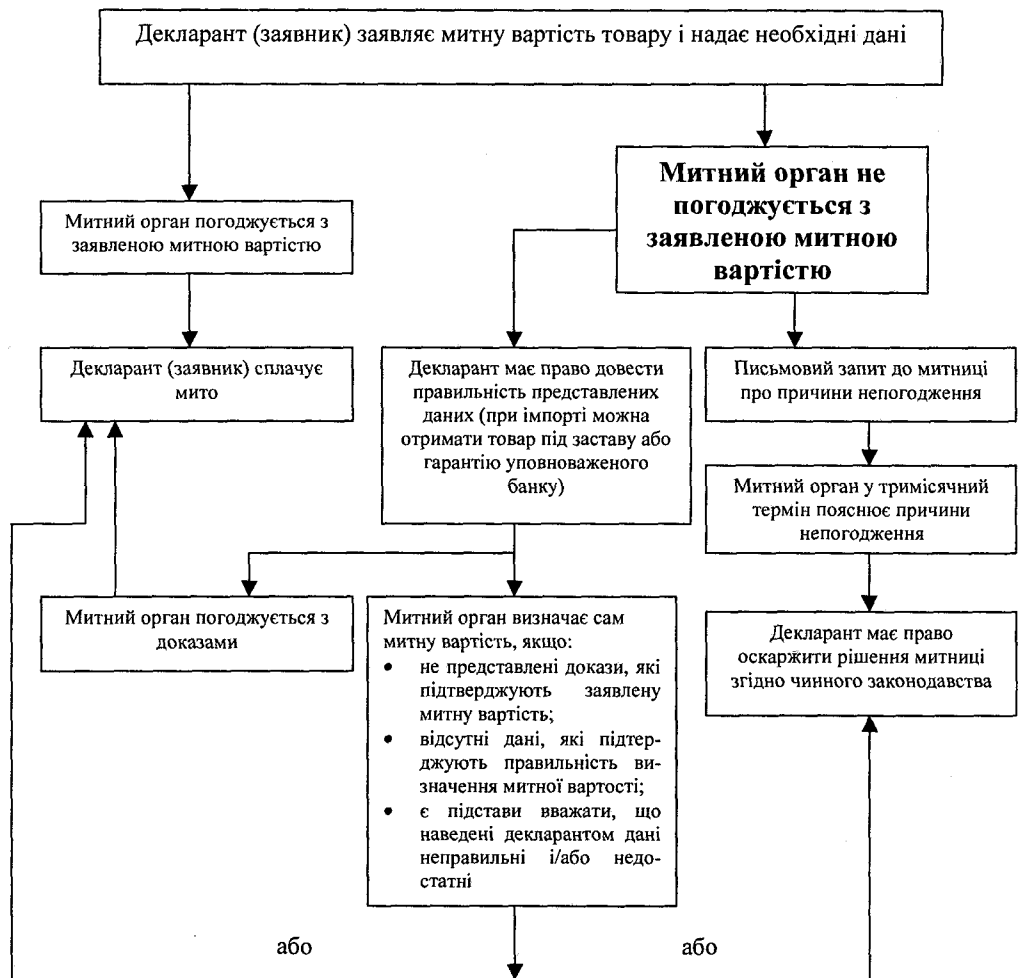


Рис.8.2. Блок-схема процедури декларування митної вартості (Посилання на Єршова)

### 8.3.2. Методи визначення митної вартості

Впровадження чітких норм і правил визначення митної вартості ввезених товарів забезпечує організацію ефективної системи контролю за їх дотриманням. Завдяки правильному обчисленню бази оподаткування ввезених товарів досягається оптимальний розмір надходжень від стягнення митних платежів у державний бюджет.

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох міжнародних систем визначення митної вартості: Брюссельську; ГАТТівську.

Деякі країни, які не відіграють значної ролі в зовнішньоторговельному обороті, використовують власні національні методики визначення митної вартості товарів.



З метою уніфікації законодавства різних країн, у 1950 році у Брюсселі було розроблено *Конвенцію про утворення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів*. Цей документ визначив Брюссельську митну вартість як *нормальну вартість товару, за якою товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання вантажної митної декларації*. Конвенція визначає митну вартість як ціну *CIF у тому місці, де товар перетинав митний кордон країни призначення*. Крім того, визначено ще одну важливу умову стосовно цінових показників – ціна товару має бути *нормальною ціною*, утвореною ринковими відносинами між незалежними один від одного продавцем та покупцем.

Наступним кроком у світовій уніфікації методів визначення митної вартості товару був пакет угод, ухвалених у 1979 році на багатосторонніх переговорах у Токіо.

Одним з документів, яким сьогодні керуються більшість країн, є так званий *Кодекс про митну вартість ГАТТ*. Одне з його положень зобов'язує всі країни – учасниці ГАТТ привести національну законодавчу базу з питань визначення митної вартості у відповідність до всіх положень Кодексу.

Згідно з цим Кодексом *митна вартість товару – ціна, що реально сплачена або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання таких умов:*

- 1) необмежений перехід права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар;
- 2) ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару;
- 3) частина прибутку у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортерів;
- 4) експортер та імпортер не взаємозалежні.

Сьогодні *всі методи оцінки митної вартості імпортованого товару базуються на ціні угоди, яка реально сплачується за товар, і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на пакування, перевезення тощо.*

Кодекс про митну вартість ГАТТ передбачає визначення митної вартості імпортованого товару з використанням *ціни ідентичного або подібного товару*. У разі *відсутності потрібної інформації* про ідентичні або подібні товари, митна вартість визначається шляхом розрахунків, які проводяться на підставі витрат виробництва, вартості сировини та матеріалів, прибутку та витрат, пов'язаних з реалізацією товару. *Кодекс забороняє* використання ціни внутрішнього національного ринку як базової розрахункової піни.

У рамках Співдружності незалежних держав ухвалено *Основи митних законодавств держав – учасниць СНД*, які визначають принципи правового, економічного та організаційного регулювання митної справи. Окремим розділом виділено статті, пов'язані з визначенням митної вартості та країни походження товару. Методи визначення митної вартості згідно з Основами представлено на рис.8.3. Вони стосуються імпортованих товарів. У разі необхідності ці методи використовуються в порядку їхньої нумерації.

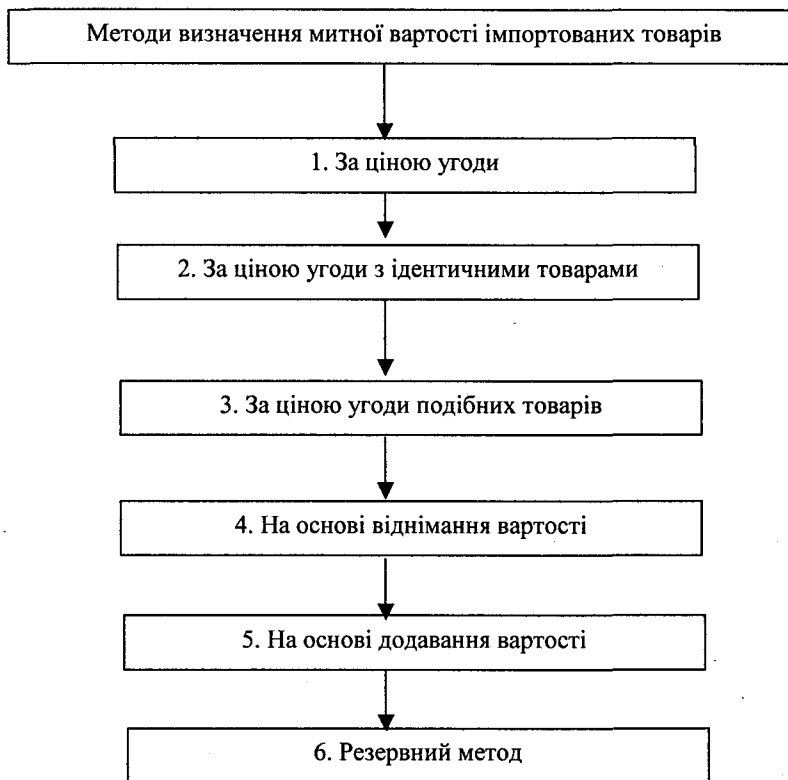


Рис. 8.3. Порядок використання методів визначення митної вартості товарів

### 8.3.2.1. Визначення митної вартості товару за ціною угоди з ввезеними товарами (метод 1)

Даний метод є *основним* при визначенні митної вартості і відповідає суті статті VII Угоди ГАТТ, у преамбулі якої підкреслюється, що «основою оцінки товарів для митних цілей повинна бути ціна угоди з оцінюваними товарами».

На практиці це означає, що при проведенні оцінки товарів необхідно максимально можливо використовувати цей метод. Коли остаточно встановлено, що ціна угоди відсутня чи не може бути визначена або не може використовуватися для визначення митної вартості, слід переходити до інших методів оцінки.

Основу даного методу становить «ціна угоди». *Під ціною угоди розуміється ціна, фактично сплачена, або така, що підлягає сплаті при продажу товарів на експорт у країну імпорту, скоригована з урахуванням встановлених додаткових нарахувань до ціни.*

При цьому ціна і фактично сплачена, і та, яку належить сплатити, означає:

1) суму всіх платежів покупця продавцю за товар, тобто *як прямих, так і непрямих платежів третій особі на користь продавця;*

2) платежів у грошовій формі, так само як і розрахунків у формі надання послуг чи натурально-речових виплат.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Закон України «Про єдиний митний тариф», так само як і ст. VII Угоди, встановлює, що в *ціну угоди включаються компоненти* (див. рис.8.4), якщо вони не були раніше в неї включені.

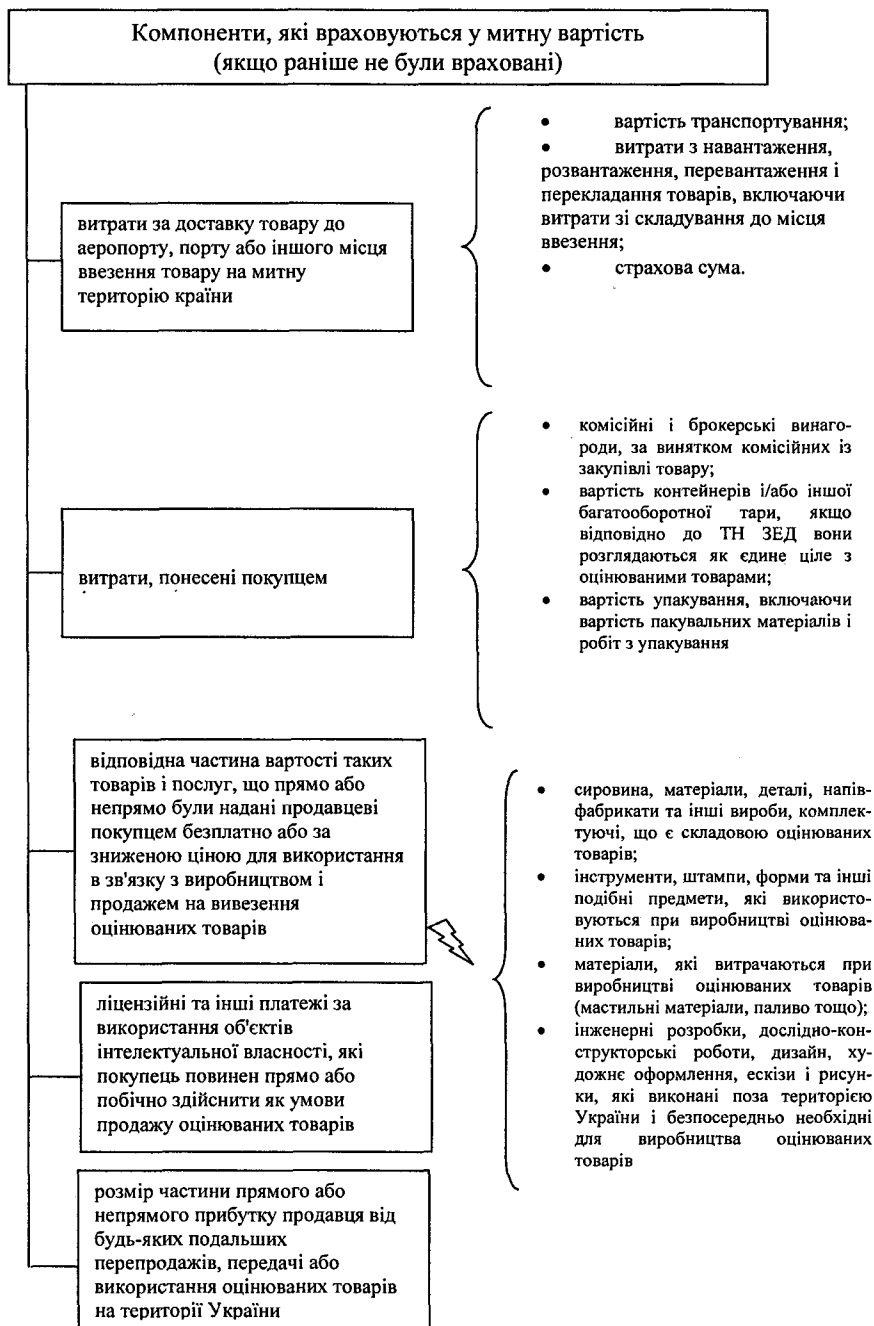


Рис.8.4. Компоненти митної вартості

Якщо перелічені компоненти не увійшли в ціну товару, то вони повинні бути додані до ціни. На практиці така **поправка до ціни відображається в спеціальному розділі декларації митної вартості у вигляді відповідного додаткового нарахування**. Жодні інші компоненти не можуть бути донараховані до ціни, яка фактично сплачена або підлягає сплаті.

Проте такі поправки і додаткові нарахування до ціни **повинні робляться лише за умови**, якщо:

а) ці витрати або платежі справді мають місце і, отже, **підтверджуються документально**. Якщо таке визначення цих даних не є можливим, митна вартість не може бути визначена за методом 1;

б) ці платежі **не включені до ціни товару**, встановленої зовнішньоторговельним контрактом;

в) ці витрати **фактично понесені та оплачуються покупцем**. Дозволяються і **відрахування з ціни**, фактично сплаченої або такої, що підлягає сплаті: в ряді випадків можуть бути виключені деякі витрати, включені відповідно до контракту в цю ціну, тобто частина витрат, здійснюваних після ввезення товару на територію країни. **До таких витрат належать:**

1) витрати з монтажу, складання, наладки устаткування або надання технічної допомоги після ввезення товарів на територію країни;

2) витрати з доставки товару після ввезення на митну територію України до місця призначення;

3) мита, податки і збори, що сплачуються при ввезенні або продажу товарів.

Отже, митна вартість (МВ) може бути розрахована за формулою:

$$MB = \Phi B + BД + BП + ЛПП + ЧП, \quad (15.1.)$$

де  $\Phi B$  – фактурна вартість;

$BД$  – витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України;

$BП$  – витрати, додатково понесені покупцем;

$ЛПП$  – ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець повинен здійснити як умову експорту товару, що оцінюється;

$ЧП$  – частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу чи використання товару на території України, яка прямо чи непрямо накопичується у продавця.

Існують певні вимоги до застосування методу визначення митної вартості за ціною угоди з ввезеними товарами. Умовами, за наявності яких **не може бути застосований** для визначення митної вартості метод за ціною угоди з ввезеними товарами (метод 1), є такі:

а) обмеження щодо прав покупця на оцінюваний товар, за винятком:

- обмежень, встановлених законодавством України;
- обмежень географічного регіону, в якому товари можуть бути перепродані;
- обмежень, що істотно не впливають на ціну товару;

Як приклади умов такого роду можна навести такі ситуації:

· ціна на ввезені товари залежить від надання покупцем продавцю визначених послуг (іноземний продавець продає українському покупцю товари на суму 100 тис. доларів США за умови, що покупець зобов'язується надати йому певні інформаційні послуги).

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

• продавець встановлює ціну на ввезені товари за умови, що покупець купить також і інші товари у певних кількостях (японський продавець продає телевізори за ціною 150 доларів США за одиницю за умови, що український покупець придбає 1000000 презервативів за ціною 0,05 долара за одиницю).

б) продаж і ціна угоди залежать від дотримання умов, вплив яких не може бути обчислено. До подібного роду умов належать:

- умови постачання відповідно до «Інкотермс» у редакції 2000 р.;
- умови підписання угод і здійснення постачань типу «покупка за умови підключення експерта (наявність експертного висновку)» і т.п.;
- покупка за умови постачання товару до конкретної дати;
- умови знижок на кількість товару, на «вірність» даному продавцю і т.п.;
- надання покупцем продавцю технічних розробок або креслень, виготовлених у країні покупця;
- здійснення покупцем за свій рахунок (можливо навіть за згодою з продавцем) яких-небудь дій, що відносяться до збуту покупцем імпортованих товарів, наприклад, рекламна діяльність, оплачувана покупцем;
- вимога на проведення тестування або випробування товарів;
- вимога із забезпечення конфіденційності інформації і таємності визначених даних щодо ввезених товарів.

в) дані, використані декларантом при заявленні митної вартості, не підтверджені документально або не є кількісно визначеними і достовірними. Вимоги достовірності в даному випадку означають, що, по-перше, митні органи повинні мати можливість перевірки поданих декларантом документів; по-друге, дані, що містяться в поданих декларантом документах, не повинні суперечити одне одному, інакше метод 1 застосовувати не можна.

г) учасники угоди є взаємозалежними особами, за винятком випадків, коли їхня взаємозалежність не вплинула на ціну угоди, що повинно бути доведене декларантом. При цьому під взаємозалежними особами розуміються особи, що задовольняють хоча б одну з таких ознак:

1) один з учасників угоди (фізична особа) або посадова особа одного з учасників угоди є одночасно посадовою особою іншого учасника угоди;

2) учасники угоди є співвласниками підприємства;

3) учасники угоди пов'язані трудовими відносинами;

4) один з учасників угоди є власником внеску (паю) або акцій з правом голосу в статутному капіталі іншого учасника угоди, що становлять не менше 5 % статутного капіталу;

5) обидва учасники угоди перебувають під безпосереднім чи непрямим контролем третьої особи;

6) один з учасників угоди перебуває під безпосереднім або непрямим контролем іншого учасника угоди;

7) учасники угоди або їхні посадові особи є родичами.

### **8.3.2.2. Визначення митної вартості за ціною угоди з ідентичними та подібними товарами (методи 2 і 3)**

У митній практиці можуть зустрічатися *випадки, коли неможливо визначити вартість угоди*. Наприклад, це ситуації, коли:

- а) ввезені товари не є предметом продажу;
- б) продаж товарів пов'язаний з обмеженнями, що стосуються користування або розпорядження ввезеними товарами;
- в) продаж супроводжувався визначеними умовами, внаслідок чого реальна вартість товарів не може бути визначена або відсутня необхідна інформація для розрахунку відповідних поправок до ціни і здійснення її коригувань;
- г) продаж здійснено між взаємозалежними сторонами і при цьому:
  - залежність сторін вплинула на розмір ціни, і цей факт не може бути спростований;
  - ціна товарів значно відрізняється від перевірконої (орієнтованої) вартості або відсутня перевірена вартість для цілей порівняння.

В усіх цих випадках митна вартість не може бути визначена за методом 1.

**Суть методу 2** полягає в тому, що митна вартість оцінюваних (ввезених) товарів визначається шляхом використання як вихідної бази для її розрахунку ціни угоди з ідентичними товарами, митна вартість яких була визначена за методом 1 і прийнята митними органами.

**Під ідентичними розуміються товари, однакові в усіх відношеннях з оцінюваними товарами, у тому числі за такими ознаками:**

- а) фізичні характеристики;
- б) якість;
- в) репутація на ринку;
- г) країна походження;
- д) виробник.

**Ідентичними не вважаються товари**, які після ввезення в Україну піддалися інженерно-конструкторській проробці, дизайн яких був змінений в Україні повністю або частково за рахунок покупця. **Незначні розбіжності** у зовнішньому вигляді не можуть служити підставою для відмови в розгляді товарів як ідентичних, якщо в іншому такі товари відповідають даним вимогам. Наприклад, розмір етикетки, колір тощо.

Для того, щоб відповідати критерію ідентичності, **порівнювані товари обов'язково повинні бути виготовлені в тій самій країні, що і товари, які піддаються оцінці**.

Товари, **виготовлені різними особами в одній і тій самій країні**, можуть розглядатися як ідентичні товари тільки в тому випадку, якщо в покупця і митних органів немає інформації про ідентичні товари, виготовлені особою, що виготовила оцінювані товари.

Наприклад, холодильник Мінськ (Білорусь) моделі МХМ-1704 не є ідентичним холодильнику моделі МХМ-1717, оскільки одним з основних споживчих параметрів холодильників є об'єм (від якого, головним чином, залежить ціна). У першій моделі об'єм – 370 дм<sup>3</sup>, а у другій – 350 дм<sup>3</sup>. Не є ідентичним холодильнику МХМ-1717 холодильник Sneige (хоча об'єм у них однаковий), тому що фірми – виробники мають неоднакову репутацію на ринку.

У випадку, якщо при використанні методу 1 виявляється більше однієї ціни угоди за ідентичними товарами, то в якості основи для визначення митної вартості ввезених товарів застосовується найнижча з них.

Якщо виявиться, що вартість товару не може бути визначена за методом 2, то слід переходити до іншої альтернативної бази оцінки – ціни угоди з однорідними товарами, тобто використовувати **метод 3** – оцінку за ціною угоди з подібними товарами.

**Під подібними розуміються товари, які, хоча і не є однаковими в усіх відношеннях, але мають подібні характеристики і складаються зі схожих компонентів, що дозволяє їм виконувати такі ж функції, що й оцінювані товари і бути комерційно взаємозамінними.**

**При визначенні однорідності** товару обов'язково мають бути враховані такі ознаки:

- якість, наявність товарного знака і репутація товарів на ринку;
- країна походження;
- виробник.

Товари **не вважаються однорідними**, якщо їх проектування, дослідно-конструкторські роботи над ними, художнє оформлення, дизайн, ескізи і креслення та інші аналогічні роботи виконані після ввезення в Україну.

Виходячи з цих вимог, при вирішенні питання про те, чи можуть товари розглядатися як однорідні, аналізуються такі їх **параметри**:

а) фізичні характеристики: (розмір і форма; рівень технічних та інших характеристик; метод виготовлення);

б) матеріали, з яких виготовлені товари (наприклад, скляне вікно або вікно з пластику; дорогоцінні метали або чорні метали, тканина або папір тощо);

в) функції і сфера застосування (тобто, які функції виконує даний товар? Чи спроможні порівнювані товари виконувати ті самі функції?);

г) комерційна взаємозамінність, тобто, чи прийме покупець порівнюваний товар як замітник (як з погляду його функціонального призначення, так і комерційних характеристик).

При цьому необхідно враховувати якість товару, його репутацію на ринку і наявність товарного знаку.

Існують певні умови, за яких за основу при визначенні митної вартості береться **ціна угоди щодо ідентичних та подібних товарів**:

1) якщо ці товари продані для ввезення на територію України;

2) якщо ці товари ввезені одночасно з товарами, що оцінюються, або не раніше, ніж за 90 днів до ввезення товарів, що оцінюються;

3) якщо ці товари були ввезені у тій же кількості і на тих самих комерційних умовах, що й оцінювані товари;

4) якщо виявляється більше однієї ціни угоди щодо ідентичних чи подібних товарів, то застосовується найнижча з них.

При використанні цього методу використовуються такі види цін:

· світова ціна;

· довідкова ціна – ціна товарів внутрішньої та зовнішньої торгівлі різних країн, що публікуються в довідкових виданнях;

· біржові котирування – це ціни, що відображають фактичні угоди;

· середні експортні та імпорتنі ціни – розраховуються на базі даних зовнішньоторговельної статистики. Визначення митної вартості ідентичного чи подібного товару при його ввезенні відбувається на основі віднімання та додавання вартості.

**Приклад.** Сорочки однакових характеристик ввозяться від двох різних виробників, розташованих в одній країні. При цьому кожен виробник сорочок має свій товарний

знак. Проте сорочки, виготовлені цими фірмами, мають однаковий стандарт і однакову якість. Вони користуються однаковою репутацією на ринку країни-імпортера. Чи можуть дані товари розглядатися як ідентичні або однорідні?

Хоча виробники використовують різні товарні знаки, сорочки мають однакові стандарти, якість і репутацію на ринку. Тому:

1) оскільки сорочки мають різні товарні знаки, вони не можуть розглядатися як **ідентичні товари**;

2) з іншого боку, хоча сорочки і не є однаковими в усіх відношеннях, вони усе ж мають однакові характеристики, що дає їм можливість виконувати однакові функції. У зв'язку з тим, що товари виконані з урахуванням однакових стандартів, з однакових вихідних матеріалів, однакові у відношенні якості і репутації на ринку і мають визначений товарний знак, їх слід розглядати як однорідні, навіть незважаючи на різні товарні знаки.

Однорідними товарами є також пиво «Чернігівське» і «Славутич».

**Методи 2 і 3 використовуються рідко**, тому що:

1) законом визначені достатньо жорсткі вимоги щодо їхнього застосування;

2) для правильного вибору порівнюваного товару і здійснення відповідних коригувань від декларанта і співробітника митного органу потребуються спеціальні знання про самі товари (товарознавство) і характерні риси їхніх продажів;

3) необхідна постійно поновлювана, велика, достовірна, комплексна цінова база.

В тих випадках, коли виявлені розбіжності в умовах здійснення угод із ввезеними ідентичними та подібними товарами за однакових комерційних умов, **ціна угоди з ідентичними або подібними товарами повинна бути піддана відповідному коригуванню для компенсації (нівелювання) цих розбіжностей**.

Коригування базової (вихідної) ціни угоди з ідентичними або подібними товарами здійснюється за одним або кількома чинниками:

а) тільки за кількісними чинниками;

б) тільки за чинниками, що стосуються комерційних умов продажу;

в) за комерційними та кількісними чинниками одночасно.

Отримана з урахуванням коригувань ціна угоди з ідентичними або подібними завезеними товарами повинна використовуватися як основа для визначення митної вартості оцінюваних товарів.

Проте необхідно враховувати, що **коригування** на комерційні умови продажу і на кількість **може бути зроблене лише в тих випадках, коли однозначно встановлено, що ціна товару дійсно залежить від цих чинників**. Наприклад, у тих випадках, коли продавець продає товари за однією і тією самою ціною, незалежно від класу покупців або кількості проданого товару, тобто ціна порівнюваних товарів не змінюється залежно від зазначених чинників, коригування ціни угоди провадитися не повинно.

При проведенні оцінки за ціною угоди з ідентичними або подібними товарами необхідно забезпечити правильне врахування всіх додаткових нарахувань до ціни, фактично сплаченої або підлягаючій сплаті.

У разі необхідності, тобто якщо виявлені розбіжності в структурі ціни угоди порівнюваних товарів, слід провести відповідне коригування, наприклад, на витрати по транспортуванню товару, навантаженню і розвантаженню, страхуванню тощо.

Проведення коригування може призвести до збільшення або зменшення вартості товарів. **Обов'язковими вимогами до коригування** є вимоги вмотивованості, точності і



можливості доказу (документального підтвердження) доцільності коригування і обґрунтованості відповідних розрахунків.

Якщо існують розбіжності в ціні товару, зумовлені комерційними умовами або умовами транспортування і закупівлі товару тощо, обсягом продажів, і проведення коригування має сенс, проте відсутні можливості документального підтвердження вихідних даних, необхідних для коригування, **визначення митної вартості за методами 2,3 не припускається.**

### **8.3.2.3. Визначення митної вартості на основі віднімання вартості (метод 4)**

У тих випадках, **коли неможливо** використовувати наявні ціни угод або відсутня угода з ідентичними або подібними товарами, слід переходити до інших альтернативних методів оцінки.

При цьому стосовно методу 4 (метод на основі розрахунку вартості) і методу 5 (метод на основі додавання вартості) **дозволяється зміна послідовності їх застосування: після методу 3, за бажанням декларанта, може бути використаний як метод 4, так і метод 5.** Це зумовлено тим, що ці методи можуть викликати дуже істотні складності при їх практичному використанні. Дане положення відповідає і міжнародним нормам, закріпленим Угодою із застосування ст. VII ГАТТ «Оцінка товарів для митних цілей».

**Митна оцінка за методом 4** базується на ціні, за якою ввезені (оцінювані), ідентичні або подібні товари були продані **найбільшою агрегованою партією** на території України **у незмінному стані, не пізніше 90 днів** з дати ввезення оцінюваних товарів, а учасник угоди не є взаємозалежною з продавцем особою.

Таким чином, для використання ціни продажу на внутрішньому ринку оцінюваних, ідентичних або подібних товарів як основи для визначення митної вартості цей **продаж повинен відповідати таким умовам:**

- а) товари мають бути продані в країні в незмінному стані;
- б) ввезені (оцінювані), ідентичні або подібні товари повинні продаватися приблизно одночасно з ввезенням оцінюваних товарів (різниця до 90 днів);
- в) у разі відсутності випадків продажу ввезених (оцінюваних), ідентичних або подібних товарів у такому ж стані, в якому вони перебували на момент ввезення, покупець може, при дотриманні установлених вимог, використовувати **ціну одиниці товару, що пройшла переробку, з проведенням відповідного коригування на вартість, додану в процесі переробки.** Покупцеві при цьому буде потрібно підтвердити (обґрунтувати) митному органу слушність зробленого коригування. Основу розрахунків мають становити прийняті формули і методи визначення вартості робіт з переробки товарів у відповідних галузях виробництва;
- г) покупець не повинен прямо або побічно поставляти продавцю безплатно чи за зниженою ціною товари або послуги, використані для виробництва і продажу для ввезення в країну імпортованих товарів;
- д) перший покупець завезених товарів на внутрішньому ринку не повинен бути пов'язаний з продавцем (імпортером оцінюваних, ідентичних або подібних товарів).

Поняття **продажу товарів у незмінному стані** означає, що операції виробничого характеру (включаючи складання), а також подальше опрацювання товарів розглядаються як операції, що змінюють стан завезеного товару. У той же час товар вважатиметься таким, що не змінив свій стан, у таких випадках:

- 1) якщо були здійснені операції по видаленню іноземних пакувальних матеріалів, консервантів;
- 2) якщо була здійснена проста переупаковка товарів для внутрішнього ринку;
- 3) якщо мали місце такі природні зміни, як усушка товару, його випаровування (для рідин) тощо.

Митна вартість на основі «віднімання» (МВ) визначається за формулою:

$$MB = CI - (BK + NP + VP + SMP + VD), (15.2)$$

де *CI* – ціна одиниці товару; *BK* – витрати на комісійні винагороди; *NP* – звичайні надбавки на прибуток; *VP* – загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу; *SMP* – сума митних платежів, що підлягає сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням товару; *VD* – витрати на навантаження, розвантаження, транспортування і страхування, понесені в Україні.

Одним з центральних питань даного методу оцінки є вибір ціни, за якою найбільша агрегована (сукупна) кількість товару була продана після ввезення в країну покупцем першого комерційного рівня, не пов'язаним з продавцем (імпортером).

**Для визначення найбільшої агрегованої кількості** аналізуються всі продажі товару за даною ціною. Найбільша загальна кількість одиниць товару, проданих за однією ціною, і буде найбільшою агрегрованою кількістю одиниць товару.

Якщо відсутні випадки продажу оцінюваних, ідентичних або подібних товарів у незмінному стані, на прохання декларанта може використовуватися ціна одиниці товару, що піддався обробці. При цьому **визначення одиначної ціни товару, що був підданий обробці**, здійснюється з урахуванням вимог, розглянутих вище. Проте в даному випадку, крім витрат, перелічених вище, з ціни оброблених товарів необхідно відняти вартість обробки після ввезення. Ці відрахування мають базуватися на об'єктивних даних, що піддаються кількісній оцінці, відносно вартості цієї обробки (враховуючи формули і методи розрахунків, що застосовуються у практиці різних галузей). Проте **метод 4 не може бути використаний до товарів, що піддалися обробці у** таких випадках:

- 1) якщо в результаті опрацювання після ввезення товари втра тили свої властивості;
- 2) якщо завезений товар після опрацювання не втратив своїх якостей, але складає дуже незначну частину кінцевого продукту.

Для того, щоб стало можливим обчислення митної вартості **на основі внутрішньої ціни**, з неї необхідно **виокремити ті елементи**, що характерні тільки для внутрішнього ринку, тобто витрати, понесені після ввезення даних товарів на територію України і які не повинні бути включені в митну вартість.

**З ціни товару вираховуються такі компоненти:**

- а) витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток і загальні витрати в зв'язку з продажем в Україні ввезених товарів того ж класу і виду;
- б) суми ввізних мит, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні в зв'язку з ввезенням і (або) продажем товарів;
- в) звичайні витрати, понесені в Україні, із транспортування, страхування, навантажувальні і розвантажувальні роботи;
- г) вартість, додану в результаті складання або подальшої переробки, у разі якщо це необхідно.

В основі методу 4 лежить вибір ціни, за якою ввезені товари продаються в Україні. Проте використання в рамках методу 4 цін продажу в Україні тільки оцінюваних

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

товарів істотно обмежило б рамки застосування цього методу, оскільки як міжнародні норми, так і вітчизняне законодавство передбачають можливість використання в рамках даного методу цін продажів на ринку України ідентичних або подібних товарів.

**Приклад.** 1 липня 2003р. українським імпортером з Польщі ввозиться в Україну партія чаю. Інформація про товар: чай чорний дрібнолистовий, фасований у пакети по 100 г кожен, торгова марка – «Zita», країна-виробник – Індія.

Дані про продаж чаю в Україні протягом січня – червня 2003р. наведені у табл. 15.1. Товар – чай чорний дрібнолистовий, фасований (пакети по 100г), індійський, торгова марка «Gita».

Таблиця 8.3

### Дані про продаж чаю в Україні протягом січня – червня 2003р.

Період	Угода на продаж у рамках періоду	Обсяг продажу, (тис. шт.)	Ціна, дол. США
Січень	1	1000	0,25
	2	4000	0,23
Лютий	1	1000	0,25
	2	1000	0,21
Березень	1	2000	0,20
Квітень	1	1200	0,20
	2	1100	0,19
	3	2000	0,22
Травень	1	1500	0,24
	2	1100	0,20
Червень	1	1200	0,19
	2	1500	0,25

Відомо, що в Україні на упакування чаю наклеюються етикетки з інформацією, яка є необхідною для продажу товару на внутрішньому ринку. Який метод слід застосувати для розрахунку митної вартості одиниці товару, що імпортується?

Необхідно визначити загальне число одиниць товару, проданих за однією ціною протягом останніх 90 днів (квітень, травень, червень):

Найбільше число одиниць товару продано за ціною 0,19 і 0,20 дол. США. Таким чином, як основа для визначення митної вартості за методом 4 буде використовуватися ціна одиниці товару для найбільшої агрегованої партії у розмірі 0,19 дол. США. (Однакові партії товару були продані по різних цінах за одиницю, але як основа для визначення митної вартості буде використана найнижча з них).

#### 8.3.2.4. Визначення митної вартості на основі додавання вартості (метод 5)

У разі неможливості визначення митної вартості на основі методів 1, 2, 3, 4 альтернативною базою визначення митної вартості буде вартість товару, отримана розрахунковим шляхом на основі методу додавання вартості (метод 5).

Митна вартість на основі додавання (МВ) визначається за формулою:

$$MB = BV + VD + NP + VP + LIP + CP, (15.3)$$

де *ВВ* – вартість матеріалів і витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів; *ВД* – витрати на навантаження, розвантаження, транспортування і страхування, понесені в Україні; *НП* – прибуток, що отримує експортер; *ВП* – витрати, понесені покупцем; *ЛНП* – ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець повинен здійснити як умову експорту товару, що оцінюється; *ЧП* – відповідна частина прибутку від подальшого перепродажу товарів, що накопичується у продавця.

**Митна вартість оцінюваних товарів визначається** на основі урахування витрат виробництва цих товарів, до яких **додається сума прибутку і витрат**, характерних для продажу оцінюваних товарів на національному ринку. Таким чином, для визначення митної вартості за даним методом необхідна **інформація про витрати виробництва оцінюваних товарів**, яку можна одержати тільки за межами країни ввезення.

**Складності** в одержанні і підтвердженні необхідної інформації накладають **жорсткі обмеження** на використання методу додавання вартості. Якщо митному органу рекомендується використовувати для розрахунку митної вартості **непідтверджені дані**, то вони повинні розглядатися як **бездоказові**, такі, що не відтворюють фактичне положення справ. Навіть у тому разі, коли доступ до документації дозволено іноземним виробником і ухвалено владою його країни, фактично не всі документи і дані можуть бути подані митним органам країни-імпортера.

У зв'язку з цим митна вартість, визначена за методом 5, повинна бути об'єктом особливо ретельної перевірки.

### **8.3.2.5. Визначення митної вартості резервним методом (метод 6)**

Існують ситуації, коли жоден з розглянутих вище варіантів оцінки товарів, відповідно до встановлених вимог, не може бути використаний як вихідна база для визначення митної вартості.

Це такі **випадки**:

- здійснюється імпорт товарів на тимчасовій основі;
- має місце договір оренди або наймання;
- здійснюється реімпорт товарів після ремонту або модифікації;
- відбувається постачання унікальної продукції, творів мистецтва;
- ідентичні або подібні товари не ввозяться;
- товари не перепродаються в країні-імпортері;
- виробник невідомий, відмовляється надати дані про витрати виробництва, або подані ним відомості не можуть бути прийняті митним органом.

**Стаття VII Угоди ГАТТ/ВТО щодо митної оцінки**, описуючи метод 6, встановлює, що **митна вартість у рамках цього методу повинна визначатися з використанням «розумних» способів, сумісних з принципами і загальними умовами цієї Угоди на базі даних, наявних в імпортера.**

Таким чином, **метод 6 не дає спеціального способу оцінки товарів, але потребує врахування ряду принципів.** Оцінка за допомогою резервного методу повинна відповідати встановленим законодавством методам. У рамках резервного методу повинна дотримуватися встановлена **послідовність (ієрархія) принципів застосування методів** визначення митної вартості:

1) базування оцінки на вартість угоди завезених товарів або існуючих фактичних оцінок, за якими завезені товари продаються в країні при звичайному ході торгівлі в умовах конкуренції;

- 2) уніфікація оцінки;
- 3) чесність і нейтральність оцінок;
- 4) простота і неупередженість критеріїв оцінки;
- 5) сумісність із комерційною практикою;
- 6) використання найближчих еквівалентів (альтернативних вартостей), якщо визначення вартості на базі методу 1 неможливо;
- 7) неприпустимість використання як бази для оцінки ввезених товарів вартості товарів вітчизняного походження, довільних або фіктивних оцінок.

**Приклади гнучкого підходу до використання методів 1–5 в рамках методу 6.**

1. *За ціною угоди з ввезеними товарами (метод 1).* У разі відсутності документального підтвердження заявлених декларантом елементів митної вартості в рамках методу 6 може бути зроблена їх оцінка на підставі наявної у розпорядженні покупця (декларанта) і/або митного органу інформації, якщо це не суперечить чинному законодавству. Наприклад, **у разі відсутності документального підтвердження**, за яким зроблені додаткові нарахування, що підлягають урахуванню в митній вартості, їх розмір у рамках методу 6 може бути визначено **розрахунковим шляхом на основі експертної оцінки**, шляхом **порівняння** зі звичайним рівнем витрат на аналогічні компоненти тощо.

2. *За ціною угоди з ідентичними або подібними товарами (методи 2 і 3).* Стосовно цих товарів **гнучкість припускається щодо термінів ввезення** ідентичних або подібних товарів. За основу для митної оцінки може розглядатися митна вартість ідентичних або подібних товарів, виготовлених іншим виробником як у країні експорту, так і в іншій країні, а також митна вартість ідентичних або подібних товарів, раніше визначена за методами 4 і 5.

3. *Віднімання вартості (метод 4).* Може бути допущене **гнучке трактування вимоги про терміни продажу** товарів на внутрішньому ринку, а також про те, **в якому вигляді вони були завезені** (тобто припускається визначена переробка).

При виборі товарів, проданих на внутрішньому ринку, у разі відсутності ідентичних або подібних товарів припускається **розширення рамок порівнюваних товарів**: можуть розглядатися товари того самого класу або виду, завезені як із тієї ж країни, що й оцінювані товари, так і з інших країн.

Припускається використання продажів товарів між продавцем і покупцем, що **залежать один від одного** із відповідними поправками до ціни продажу.

**При використанні методу 6 припускається більша порівняно з іншими методами гнучкість:**

а) використання **нейтральних загальнодоступних джерел інформації**: цінових довідників, що містять докладний опис товарів на асортиментному рівні; каталогів і подібних видань, даних про біржові котирування цін;

б) використання **статистичних даних** про звичайні рівні комісійних, знижок, прибутку, тарифів на транспорт тощо. При цьому обов'язкове відповідне коригування даних з урахуванням умов постачання оцінюваних товарів та інших чинників, що впливають на рівень цін.

Якщо товар ввозиться **на умовах договорів оренди**, то митна вартість може бути визначена, виходячи з сум орендної плати, перерахованої на весь період експлуатації даного устаткування. Наприклад, якщо устаткування вводиться за договором оренди на 2 роки, а його нормативний термін служби становить 10 років, то для одержання вартості устаткування орендна плата за 2 роки повинна бути перерахована на 10 років.

При цьому необхідно враховувати, що якщо в суму поточних орендних платежів включені витрати, які не підлягають включенню в митну вартість (наприклад, витрати на ремонт і підтримку устаткування), то в тому випадку, якщо вони виділені окремим рядком і у разі необхідності можуть бути перевірені і підтверджені документально, ці витрати можуть не включатися до митної вартості.

**Загальною вимогою** по всіх вихідних цінових даних, що використовуються для визначення митної вартості за резервним методом, є їх чітка адресність, тобто ціна повинна відноситись до конкретного товару, який описаний таким чином, що може бути однозначно ідентифікований (комерційне найменування товару, його опис на асортиментному рівні, дані про фірму-виробника, матеріал, з якого виготовлений товар, технічні параметри та інші характеристики залежно від виду товару).

**За основу для визначення митної вартості товару за резервним методом не можуть бути використані:**

- а) ціна товару на внутрішньому ринку країни;
- б) ціна на внутрішньому ринку країни на товари вітчизняного походження;
- в) ціна товару, що поставляється з країни його вивезення в треті країни;
- г) ціна товару, більша з двох існуючих вартостей;
- д) довільно встановлена або достовірно не підтверджена ціна. При застосуванні резервного методу покупець (декларант) може запросити в митного органу наявну в його розпорядженні цінову інформацію про відповідні товари і використовувати її в розрахунках при визначенні митної вартості.

### **8.3.2.6. Визначення митної вартості у разі встановлення цінових обмежень на товари**

**Мінімальна митна вартість** – це зафіксований нижній рівень митної вартості товарів, який затверджує КМУ.

**Індикативні ціни** – ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експортера чи імпортера на момент здійснення експортної чи імпортної операції. Індикативні ціни розраховуються і затверджуються Міністерством економіки. **Індикативні ціни формуються та встановлюються на такі товари:**

- товари походженням з України, щодо імпорту яких в інших країнах вжиті чи є загроза застосування антидемпінгових заходів;
- товари походженням з України, щодо імпорту яких в інших країнах вжиті чи є загроза застосування компенсаційних чи спеціальних заходів;
- товари, імпорт яких в інші країни обмежено згідно з міжнародними угодами України;
- товари, експорт яких з України здійснюється в межах спеціальних режимів.

**Фактори впливу на відхилення митної вартості від індикативної ціни:**

- 1) вид умов поставки;
- 2) вид умов оплати;
- 3) відхилення якості товару від стандарту.

Отже, при визначенні митної вартості необхідно враховувати базисні умови поставки. При розрахунку витрат на транспортування до кордону України, якщо вони відповідно до умов поставки не були включені до вартості товару при поставці на безкоштовній основі чи за допомогою транспортних засобів покупця, для розрахунку транспортних витрат повинні використовуватися дані бухгалтерського обліку про

калькуляцію транспортних витрат з включенням усіх необхідних статей чи елементів витрат. Якщо декларація заповнюється на товари кількох видів, то затрати на транспортування розподіляються між товарами різних найменувань пропорційно їх вазі. У тому разі, якщо бухгалтерські дані про витрати на перевезення даним видом транспорту відсутні, в митну вартість включається сума, розрахована, виходячи з діючих на момент транспортування вантажу тарифів на перевезення відповідним видом транспорту.

Якщо за умовами поставки у вартість товару декларантом включені *затрати на транспортування після перетину митного кордону* України, при визначенні митної вартості вони можуть бути виключені.

У разі явної невідповідності заявленої митної вартості товарів та інших предметів або в разі неможливості перевірки її нарахування митні органи України визначають митну вартість послідовно, на основі ціни на ідентичні товари та інші предмети, яка діє у провідних країнах-експортерах указаних товарів та інших предметів.

При визначенні митної вартості іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом Національного банку України на день подання митної декларації.

При здійсненні експортно-імпоротної операції потрібне документальне засвідчення ціни товару. Митна вартість визначається на базі документів, які надаються декларантом: (комерційний рахунок, рахунок проформа, консульська фактура).

*Комерційний рахунок* – це основний розрахунковий документ, що містить вимоги продавця до покупця. В ньому зазначають суму за поставлений товар. Види комерційних рахунків:

а) рахунок-фактура,

б) рахунок-специфікація. Випишується у разі, коли товар складається з кількох деталей і вартість кожної деталі вказується окремо.

*Рахунок проформа* – це документ, що містить відомості про ціну товару, але не є розрахунковим документом, оскільки не містить вимоги щодо сплати зазначеної в ньому суми.

*Консульська фактура* – документ, який експортер надає в дипломатичне представництво країни-імпортера для засвідчення вартості товару. При ввезенні товару необхідно надати контракт між імпортером та експортером. Якщо в цьому контракті не фіксується ціна, то використовуються цінові застереження:

1) hausse – збільшення ринкової ціни призводить до збільшення контрактної ціни;

2) baisse – зменшення ринкової ціни призводить до зменшення контрактної ціни;

3) hausse-baisse – зміни контрактної ціни відбуваються залежно від змін ринкової ціни.

У разі, коли у контракті передбачено надання знижок, митна вартість зменшується на суму знижок.

**Документи, які надаються для проведення вартісної оцінки до відділу тарифів і вартості:**

- копія вантажної митної декларації;
- документи, що надаються для митного оформлення;
- технічна документація;
- висновок товарної експертизи;
- прайс-листи виробника чи продавця товару.

Існують такі **випадки виникнення спірних питань щодо визначення митної вартості:**

- відсутність документів, на підставі яких визначається митна вартість;
- неможливість прийняття рішення начальником оперативного підрозділу митниці щодо визначення митної вартості на підставі наданих документів;
- виникнення в інспектора, що здійснює митне оформлення, сумнівів щодо правильності заявленої ціни товару.

**Випадки, в яких звертаються до експертної організації** при визначенні митної вартості:

- 1) недостатня кількість або сумнівна якість цінової інформації, наданої суб'єктом ЗЕД;
- 2) відсутність у базі цінової інформації митниці або відділу тарифів і вартості подібних чи ідентичних товарів.

Таким чином, при виникненні спірних питань щодо визначення митної вартості, їх опрацьовують митні органи. **Процедура опрацювання спірних питань у митних органах** така:

1. Митну вартість товару перевіряє митний інспектор, що здійснює митне оформлення. Якщо він погоджується з нею, то перевірка закінчується. Якщо ні, то відбуваються другий і третій етапи перевірки.

2. Митну вартість товару визначає відділ тарифів і вартості митниці.

3. Митну вартість товару визначає відділ тарифів і вартості регіональної митниці.

У разі, коли митна вартість визначається **без експертних організацій**, то відділ тарифів та вартості зобов'язаний надати **відповідь протягом 7 календарних днів**, а у випадку, коли **необхідна цінова експертиза інших організацій – протягом 15 календарних днів**.

#### **8.4. Схема проходження вантажу через митний кордон України (митне оформлення)**

Переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів підлягає митному оформленню, порядок якого визначається розділом 3 Митного кодексу України (статті 37–43).

Відповідно до українського митного законодавства, **митне оформлення – сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі товарів, переміщуваних через митний кордон України**. Митне оформлення проводиться шляхом здійснення відповідних митних процедур. **Митні процедури – здійснення контролю за дотриманням порядку переміщення товарів, їх огляд, оформлення документів, накладення митного забезпечення, перевірка правильності заповнення вантажної митної декларації, нарахування сум, що підлягають сплаті, підготовка статистичних даних та інші дії, що виконуються митними органами України відповідно до законодавства України в галузі митної справи.**

**Прийняття ВМД до оформлення** – процедура попередньої перевірки відомостей, зазначених у ВМД, на відповідність вимогам, які визначені у нормативних актах з митних питань та поданих у комерційних документах.

**Повне оформлення ВМД** – проставлення на всіх її аркушах особистої номерної печатки інспектора митниці.

Начальник митниці визначає посадову особу (чергового по митниці, начальника вантажного відділу або іншу уповноважену особу), відповідальну за прийняття ВМД, комерційних та інших документів. Ця особа не повинна брати безпосередньої участі у митному оформленні товарів.



Тривалість митного оформлення товарів визначається кожною митницею окремо, залежно від характеру товару, обсягу товарної партії, від того, чи підлягає той або інший товар перевірці інших контролюючих служб.

Відповідальна особа після перевірки поданих документів на комплектність і відповідність іншим вимогам передає їх начальнику підрозділу митної статистики. За наявності достатніх підстав на кожному з етапів відповідальною особою може бути відмовлено у митному оформленні у порядку, встановленому чинним законодавством України.

Для реалізації комплексу функцій, покладених на митні органи, насамперед необхідно здійснити митний контроль і митне оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон країни учасниками ЗЕД. Ці функції покладені на митні органи у зв'язку з тим, що при перетинанні митного кордону товарами і транспортними засобами є можливість зібрати в одному місці, в одному органі всю необхідну для прийняття обґрунтованих рішень інформацію про переміщення товарів і самі ці товари, зіставити наявні в документах відомості з фактичними даними про товари, виявити випадкові або навмисні невідповідності між двома видами інформації, зафіксувати їх, виправити помилки і запобігти можливим збиткам для держави, з'ясувати та усунути причини й умови появи порушень законів і митних правил, вжити заходів щодо встановлення причетних до них осіб, здійснити юридичну оцінку цих порушень.

Метою здійснення митного оформлення є:

1. Забезпечення митного контролю, який здійснюється службовими особами митниці шляхом перевірки документів, необхідних для такого контролю, митного огляду транспортних засобів, товарів та інших предметів, особистого огляду, переогляду, обліку предметів, які переміщуються через митний кордон України, а також в інших формах.

2. Застосування засобів державного регулювання, основною метою яких є стягнення в Державний бюджет податків при переміщенні товарів через митний кордон України, а також захист національного ринку від неякісних імпортованих товарів і забезпечення підтримки національного виробника шляхом надання йому можливості конкурувати з іноземними суб'єктами підприємницької діяльності.

Порядок здійснення операцій з митного оформлення визначається Державною митною службою України відповідно до Митного кодексу України. **Оформлюються митні документи українською мовою або офіційними мовами митних союзів, якщо Україна є їх членом.**

*Митне оформлення суб'єктів ЗЕД здійснюється службовими особами митниці в місцях розташування митниць – зонах митного контролю – спільно з зацікавленими державними органами впродовж часу, визначеного митницею.*

Алгоритм митного оформлення вантажу зображений на рис 8.5.

Території зон митного контролю встановлюються:

- 1) у пунктах пропуску через державний кордон України – митницею за погодженням із прикордонними військами;
- 2) у пунктах на митному кордоні України, що є межами спеціальних митних зон – митницею самостійно;
- 3) на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають товари та інші предмети під митним контролем, – митницею самостійно.

Переміщення товарів та інших предметів на територію зони митного контролю чи за її межі контролюється митницею. Митне оформлення має проводитися митницею, в зоні діяльності якої розташовані власники товарів та інших предметів, за винятком

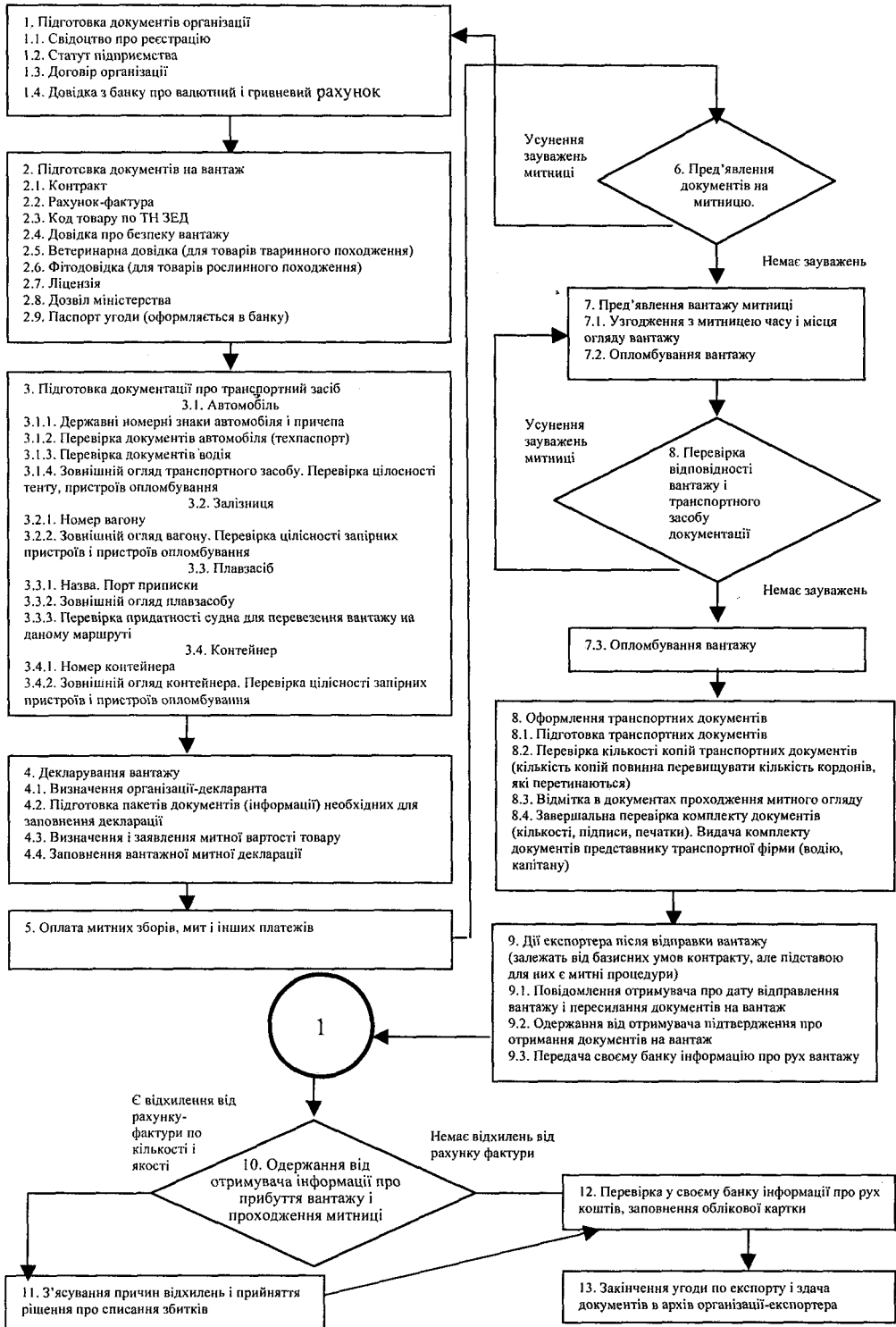


Рис. 8.5. Алгоритм митного оформлення вантажів

випадків, урегульованих чинним законодавством України. Наприклад, оформлення товару в іншій митниці узгоджується його власником з обома митницями (тією, де розташований власник, і тією, де він має намір проводити оформлення) листом відповідної форми. За рішенням Державної митної служби України митне оформлення окремих видів товарів та інших предметів може здійснюватися в окремо визначених для цього митницях. Наприклад, митне оформлення енергоносіїв здійснюється Центральною енергетичною митницею. Митницею може бути надано дозвіл підприємству, що переміщує через митний кордон України товари та інші предмети, на зберігання їх під митним контролем на території та в приміщенні підприємства у визначеній митницею зоні митного контролю. За наявності підстав вважати, що переміщувані через митний кордон України транспортні засоби, товари та інші предмети містять предмети контрабанди, предмети, що є безпосередніми об'єктами порушення митних правил, проводиться переогляд таких товарів та інших предметів. При цьому присутність представників підприємства, а також громадян при митному оформленні обов'язкова. Схема митного оформлення при імпорті товарів зображена на рис.8.6.

При вивезенні товарів, транспортних засобів і виїзді осіб послідовність операцій при здійсненні митного контролю змінюється, хоча це істотно не впливає на принципову схему організації митного контролю.



Рис.8.6. Схема митного оформлення при імпорті товарів

Блок-схема проходження митного оформлення товарів та інших предметів на митниці зображена на рис.8.7.

Митне оформлення здійснюється в 4 етапи [8]:

1-й етап – попередні операції та перевірка ВМД і документів підрозділом митної статистики. Разом з ВМД подається її електронна копія. Крім цього, підрозділ митної



Рис.8.7. Блок-схема проходження митного оформлення товарів та інших предметів на митниці

статистики перевіряє наявність фактів застосування до суб'єкта ЗЕД санкцій, передбачених статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Перевірка на цьому етапі завершується проставленням штампа «Перевірено»;

2-й етап – перевірка ВМД та документів, заявленої митної вартості і нарахування митних платежів відділом митних платежів митниці, відділом тарифів та митної вартості у порядку, визначеному нормативними актами Держмитслужби. Перевірка закінчується проставленням штампа «Сплачено»;

3-й етап – перевірка вантажним відділом митниці зазначених декларантом відомостей у ВМД на відповідність митним правилам та поданим комерційним документам. Після перевірки на всіх аркушах ВМД проставляється штамп «Під митним контролем» та реєстраційний номер. ВМД реєструється у журналі обліку вантажних митних декларацій. Після завершення цієї процедури ВМД вважається прийнятою до оформлення і декларант несе юридичну відповідальність за зазначені в ній відомості. На цьому етапі декларація не може бути відкликана декларантом. Кожній ВМД присвоюється реєстраційний номер у порядку, визначеному Держмитслужбою. Реєстраційний номер заноситься до журналу обліку ВМД.

Журнал обліку ВМД містить:

- порядковий номер ВМД;
- дату реєстрації;
- реєстраційний номер ВМД;
- тип ВМД;
- відомості про відправника та одержувача (назва, юридична адреса, для резидентів – код Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України);
- відомості про особу, яка відповідає за фінансове врегулювання (сторону зовнішньоекономічного контракту);
- відомості про декларанта;
- прізвище, ім'я та по батькові, номер штампа «Під митним контролем» та номер особистої номерної печатки інспектора, який завершив митне оформлення за даною ВМД;
- номер документа про відмову в митному оформленні;
- примітки.

До граfi «Примітки» журналу обліку ВМД вносяться відомості про відмову в митному оформленні та зазначаються причини відмови. За рішенням начальника митниці до журналу обліку ВМД можуть вноситись інші додаткові відомості.

ВМД не приймається для оформлення:

- якщо вона подається без повного комплекту документів, необхідних для здійснення митного оформлення товарів;
- якщо вона заповнена декларантом з порушенням Положення про вантажну митну декларацію та інших нормативних актів;
- якщо вона заповнена з підчистками та помилками. Виправлення у ВМД можуть бути зроблені шляхом перекреслення помилкових та внесення правильних відомостей (друкованим способом або від руки). У ВМД не допускається більше трьох виправлень. У графах 12, 22, 37, 42, 45, 46, 47 виправлення не допускаються. Кожне виправлення засвідчується печаткою декларанта. Посадові особи органів Державної митної служби не мають права з власної ініціативи, за дорученням або проханням декларанта заповнювати ВМД, змінювати або доповнювати відомості, зазначені в ній, за винятком тих граф або відомостей, заповнення яких належить до компетенції органів Державної митної служби;
- в інших випадках, передбачених чинним законодавством України.

Вантажним відділом приймається рішення про здійснення огляду товару. На звернення отримувача товару може бути оформлений Акт про огляд за формою, яка встановлюється Держмитслужбою.

4-й етап – проведення у разі необхідності огляду товару та повне оформлення ВМД.

ВМД вважається повністю оформленою за наявності на всіх її аркушах особистої номерної печатки інспектора митниці, що здійснив митне оформлення товару.

Процедури проходження ВМД у відділі митних доходів і платежів зображено на рис.8.8 і 8.9.

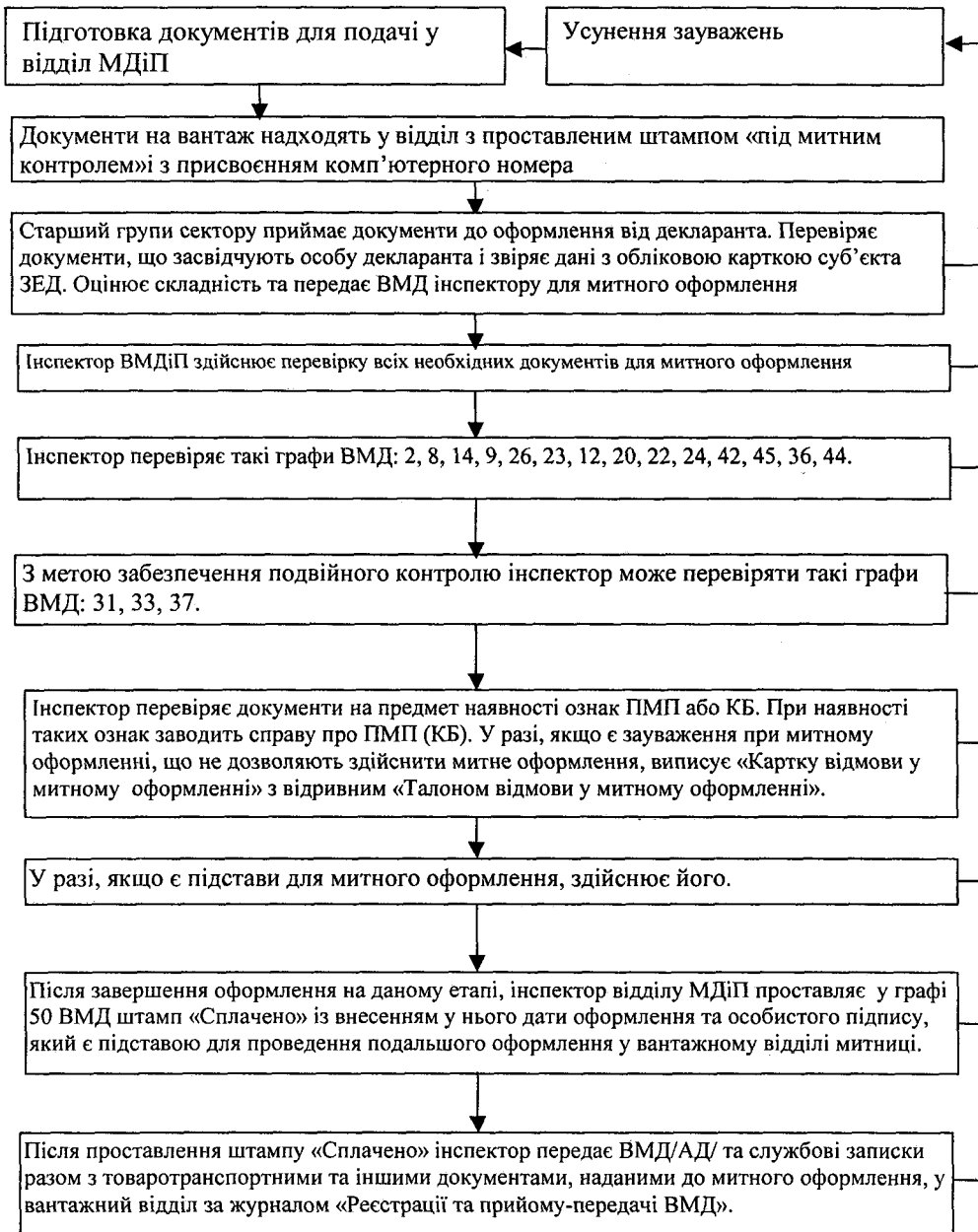


Рис.8.8. Блок-схема оформлення ВМД у відділі митних доходів та платежів. Вхідний контроль

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

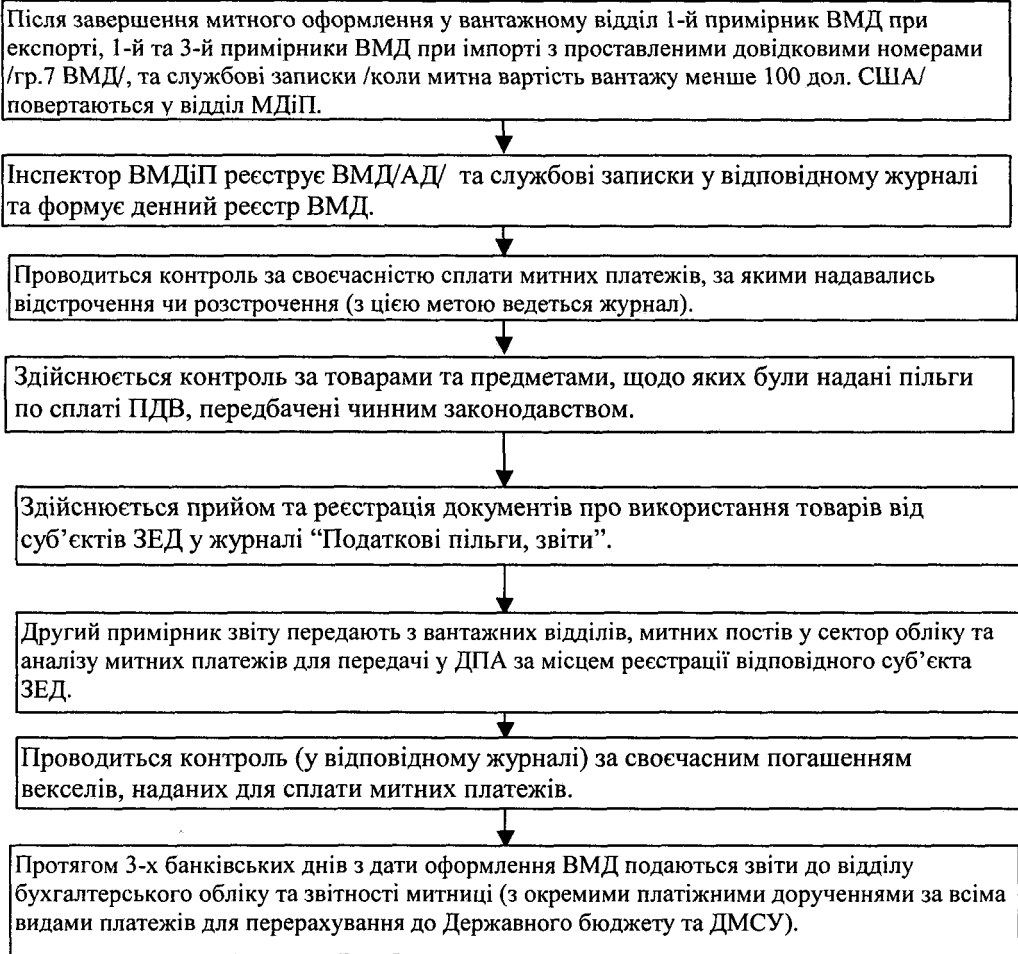


Рис.8.9. Блок-схема оформлення ВМД у відділі митних доходів та платежів.  
Вихідний контроль

З метою митного контролю та митного оформлення митниця може брати проби і зразки товарів та інших предметів для проведення дослідження їх. За згодою митниці проби і зразки товарів та інших предметів, щодо яких митне оформлення не було закінчено, можуть братися для контролю іншими державними органами. Дослідження можуть проводитися державними контролюючими органами фітосанітарного, ветеринарного та екологічного контролю, органами з сертифікації продукції, санітарно-епідеміологічною службою та іншими, а також митною лабораторією. Проби і зразки товарів та інших предметів беруться в мінімальних кількостях, що забезпечують їх дослідження. Взяття проб та зразків, дослідження їх, а також розпорядження ними не повинно необґрунтовано затримувати пропуск товарів та інших предметів. У разі відмови в пропуску через митний кордон України товарів та інших предметів митниця зобов'язана надавати зацікавленим особам вичерпні роз'яснення вимог митного оформлення, виконання яких забезпечує можливість пропуску. При цьому підприємство

або громадянин, які представляють товари та інші предмети до митного оформлення, повинні усунути виявлені недоліки і пройти митне оформлення.

Митне оформлення переміщення через кордон товарів та інших предметів, що належать суб'єктам підприємницької діяльності, здійснюється із застосуванням уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 (і при потребі форми МД-3 і МД-8) – вантажної митної декларації (ВМД). Порядок використання і заповнення ВМД регламентується «Положенням про вантажну митну декларацію», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України, а також Інструкціями про порядок заповнення ВМД, затвердженими наказами Державної митної служби України.

Процес митного оформлення товарів та інших предметів складається з двох частин (черговість їх здійснення залежить від напрямку переміщення через кордон – експорт або імпорт):

· **представлення ВМД до внутрішньої митниці та її оформлення. ВМД подається до митниці підприємствами, які здійснюють декларування товарів на підставі договору і діють за дорученням суб'єкта підприємницької діяльності або безпосередньо представником суб'єкта підприємницької діяльності;**

· пропуск прикордонною митницею товарів через митний кордон України із використанням ВМД (при імпорті – попередньої ВМД).

З початку 2000 р. при імпорті в Україну застосовується попереднє декларування таких товарів та інших предметів:

**зі сплатою митних платежів:**

· тих, що підлягають обкладенню акцизним збором (лікєро-горілчані вироби, легкові автомобілі тощо);

· групи товарів, що переміщуються автомобільним транспортом, перелік яких затверджується Держмитслужбою (різноманітні продукти харчування, папір, книги, одяг і взуття, товари народного вжитку побутова апаратура, запасні частини до автомобілів тощо);

**без сплати митних платежів:**

· решта товарів, що переміщуються автомобільним транспортом.

Процедура митного оформлення імпортих товарів на митну територію України зображено на рис.8.10.

1. Підприємство звертається до внутрішньої митниці у вантажний відділ за місцем акредитації для оформлення попереднього повідомлення на імпорт товару. При необхідності мають бути сплачені належні платежі.

2. За умови правильності складення декларація оформлюється митницею і вводиться в центральну базу даних (ЦБД) за допомогою супутникового зв'язку протягом 4-х годин після оформлення декларації.

3. Товар прибуває на кордон. Перевізник звертається до прикордонної митниці.

4. Прикордонна митниця шляхом перегляду ВМД в ЦБД звіряє дані перевізника і вантажу з наявними в базі даних. Проводиться огляд вантажу.

5. За відсутності зауважень вантаж направляється у внутрішню митницю для подальшого митного оформлення. В ЦБД робиться відмітка про пропуск вантажу.

Остаточне митне оформлення вантажу здійснюється на внутрішній митниці. При необхідності додаткових досліджень товарів або більш поглибленого вивчення наданих декларантом документів співробітниками митниці, які перевіряють ВМД, може бути направлено запит, наприклад, до митної лабораторії для уточнення хімічного складу товару, до відділу технічних засобів контролю для проведення контролю носіїв



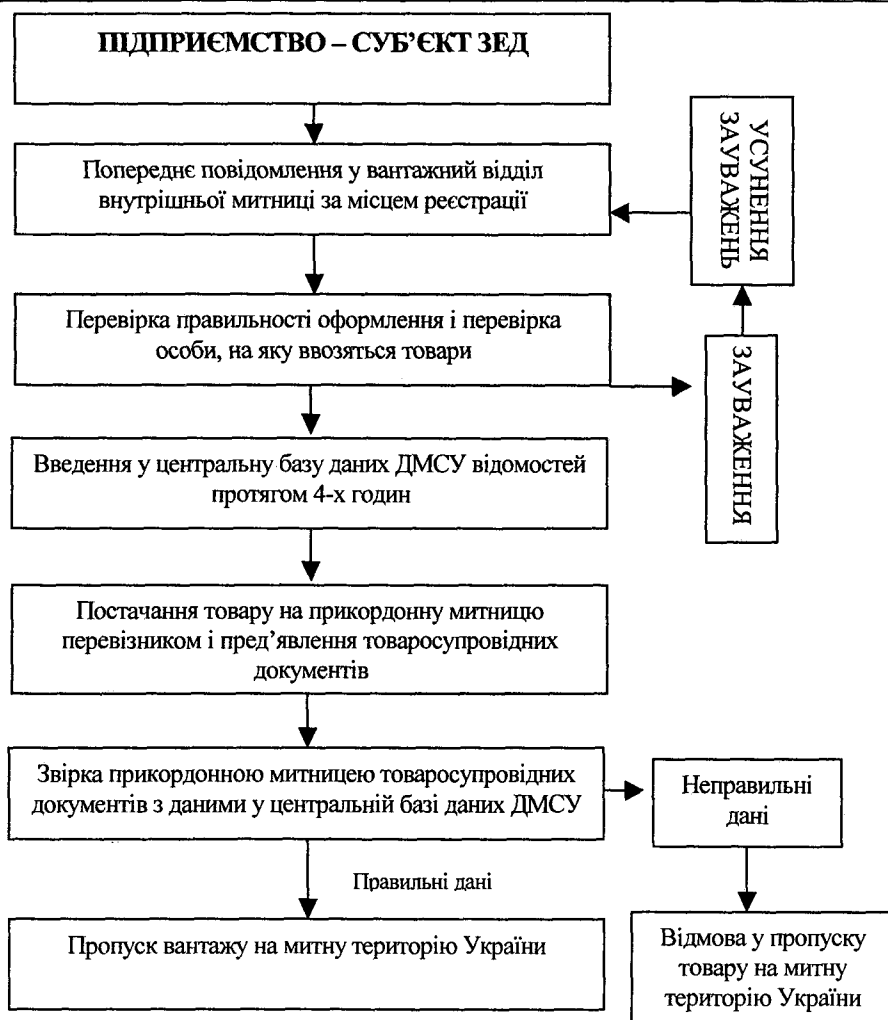


Рис.8.10. Процедура митного оформлення при імпорті товару на митну територію України

інформації, відділу тарифів і вартості для перевірки заявленої вартості та експертизи сертифікатів, які засвідчують країну походження товарів, тощо. Завершення митного оформлення кожним із співробітників фіксується відтисками штампів та контрольними відмітками на зворотному боці ВМД.

#### Документи, необхідні для митного оформлення товарів із застосуванням ВМД

Подача декларантом вантажної митної декларації, заповненої відповідно до заявленого митного режиму, супроводжується поданням у митний орган таких документів, необхідних для її прийняття, а саме:

- а) документів, що засвідчують повноваження декларанта на подачу ВМД від власного імені;
- б) транспортних документів, що підтверджують факт переміщення товарів;

- в) у випадках, передбачених нормативними актами, *митних документів*:
- декларації митної вартості (ДМВ);
  - документа контролю за доставкою товарів (ДКД);
- г) ксерокопії паспорта угоди, завіреної уповноваженим банком у встановленому порядку;
- д) документів, відомості про які заявлені в графі 44 ВМД (крім пункту 7);
- е) документів, що підтверджують сплату митних платежів або забезпечення сплати митних платежів;
- є) електронної копії ВМД на магнітному носії.
- Якщо ввезені товари заявляються під митні режими випуску для вільного обігу, реімпорту або митного складу, декларант повинен надати також заяву:
- а) про найменування митного органу, що здійснює основне митне оформлення;
  - б) про найменування (прізвище, ім'я, по батькові) та юридичну адресу (адреса місця проживання) декларанта, а також прізвище, ім'я, по батькові і номер кваліфікаційного атестата фахівця з митного оформлення (у разі, якщо декларантом є митний брокер);
  - в) про кількість вантажних місць, в які упаковані декларовані із застосуванням ВМД товари;
  - г) про кожне з вантажних місць, в які упаковані товари одного найменування, із зазначенням: способу їх пакування, маркування вантажного місця, найменування товарів і порядкових номерів за книгою обліку товарів і транспортних засобів на складі тимчасового зберігання (СТЗ) або реєстраційних номерів за складськими документами на митному складі, відповідно до яких обліковані товари, упаковані в кожне вантажне місце; про кількість товарів у кожному вантажному місці (у тих же одиницях виміру, що використовувалися в ВМД);
  - д) про неупаковані товари (замість відомостей про маркування вантажних місць повинні бути зазначені відомості про місцезнаходження неупакованих товарів на СТЗ або митному складі, а також інформація про причини неможливості проведення їх пакування).

Заява має бути підписана декларантом і завірена керівником організації (або уповноваженою особою) і засвідчена печаткою організації. Якщо декларантом є митний брокер, то заява підписується фахівцем з митного оформлення.

Декларант під час подачі ВМД може надати додаткові документи, які використовуються у разі необхідності, для митних цілей. Прикладом таких документів може бути сертифікат походження товарів форми А або СТ1 (у разі, якщо декларант претендує на надання тарифної преференції); дозвіл Національного банку України на відкриття рахунку в іноземному банку тощо. Ці документи вносяться декларантом у спеціальний опис документів, що додаються до ВМД. Опис складається у двох примірниках.

Митний орган, у свою чергу, має право запросити в декларанта додаткові відомості з метою перевірки інформації, що міститься в ВМД і поданих документах. У такому разі декларанту у письмовій формі повідомляється про перелік необхідних документів і терміни їх подання.

***Відповідно до митного законодавства України при оформленні ВМД потрібні такі документи:***

1. Вантажна митна декларація (на товари вартістю до 100 дол. США, крім підакцизних, ВМД не подається).

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

2. Провізна відомість, або CARNET-TIR. Подається на всі вантажі.
3. Товаросупровідні документи:
  - транспортні накладні (СМК, залізнична накладна, авіанакладна, коносамент, ТТН);
  - пакувальні листи;
  - комерційні документи (рахунки-фактури, інвойси);
4. Зовнішньоекономічний договір (контракт) з маркою гербового збору.
5. Довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів і майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами, або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей та майна.
6. Ліцензія Мінекономіки на товари, що підлягають ліцензуванню.
7. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту).
8. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або висновок УКПЕК.
9. Сертифікат відповідності.
10. Карантинний сертифікат на вантажі, підконтрольні інспекції з карантину рослин.
11. Ветеринарний сертифікат на вантажі, підконтрольні службі ветеринарної медицини.
12. Дозвіл служби екологічного контролю на ввезення товарів.
13. Сертифікат про походження товарів.
14. Вексель (при митному оформленні давальницької сировини, іноземних інвестицій, цукру-сирцю тростинного та олії) з маркою гербового збору.
15. Податковий вексель з маркою гербового збору.
16. Платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ.
17. Довідка Національного агентства України з реконструкції та розвитку.
18. Погодження на ввезення озоноруйнуючих речовин і продукції, що їх містить, імпорт/експорт яких підлягає ліцензуванню.
19. Попередня ВМД (АД, ПД).
20. Лист-узгодження.
21. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію (для кожної експортної/імпортної операції, що здійснюється суб'єктом ЗЕД, до якого згідно зі ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» застосовано спеціальну санкцію – режим індивідуального ліцензування, що підтверджується відповідним наказом Мінекономіки).
22. Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України. Видається Мінекономіки в разі вивезення майнових інвестицій за кордон.
23. Перевірка наявності марок гербового збору на:
  - зовнішньоекономічних договорах, які укладені, починаючи з 01.01.99 (в тому числі договорах, які вносять зміни до раніше укладених договорів);
  - векселях, виданих після 01.01.99;
  - установчих документах підприємств, які зареєстровані у державних органах після 01.01.99.
24. При ввезенні лікарських засобів, у складі яких містяться наркотичні і психотропні речовини, необхідно мати дозвіл на ввезення медпрепаратів встановленого зразка, виданий Міністерством охорони здоров'я України.

- 25. Довідка-розрахунок митної вартості.
  - 26. Звернення структурного підрозділу митниці до відділу тарифів і митної вартості у разі необхідності вирішення спірних питань щодо митної оцінки товарів та предметів, що оформлюються.
  - 27. Копія примірника ВМД.
  - 28. Документи, на підставі яких приймається рішення щодо митної вартості товару (рахунки-фактури, рахунки-проформи тощо), подаються у відділі тарифів і митної вартості.
- Митне оформлення товарів, що переміщуються як об'єкти лізингу чи предмети виставок, має певні особливості (рис.8.11 і 8.12).



Рис. 8.11. Алгоритм митного оформлення об'єктів лізингу

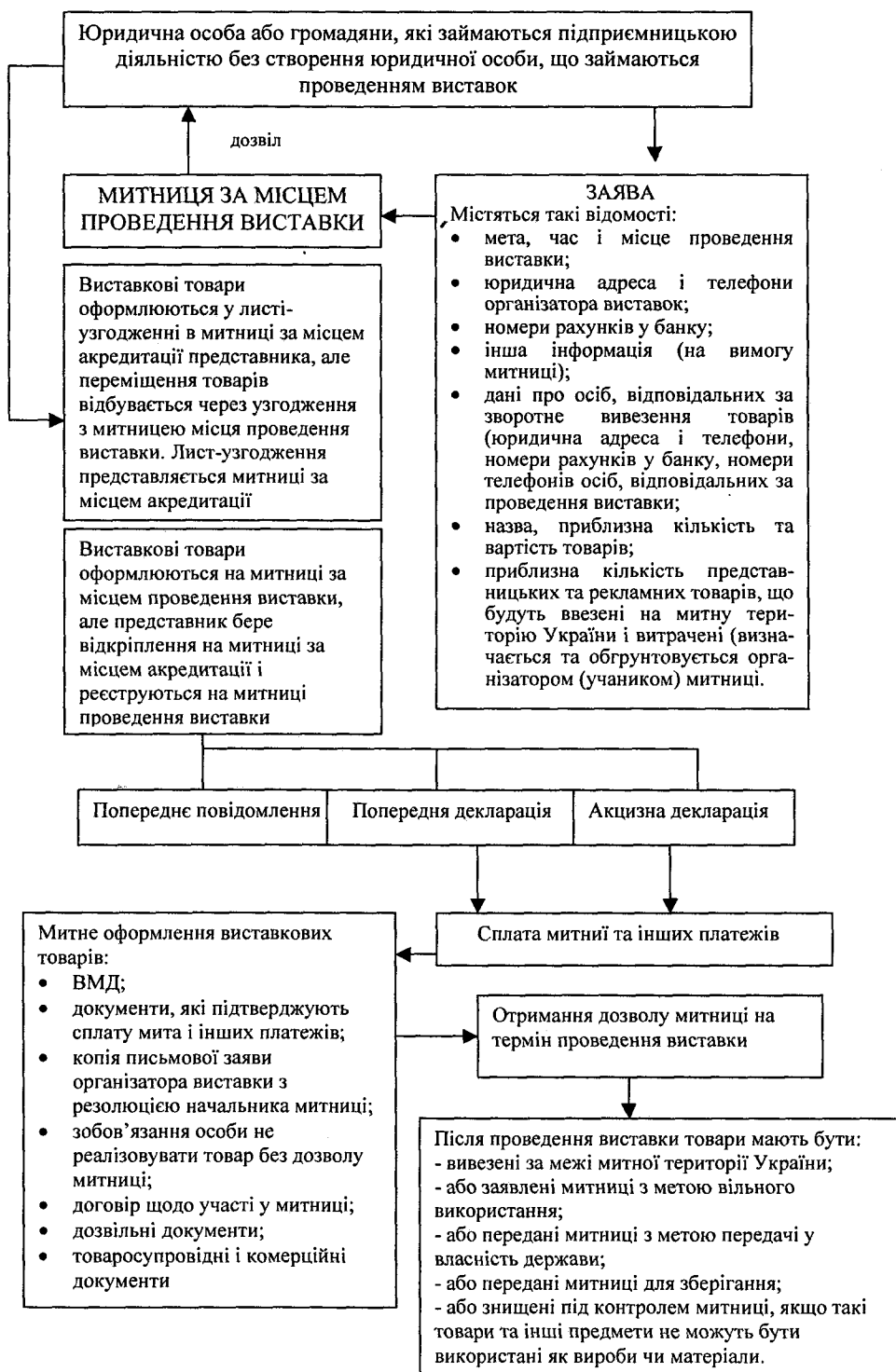


Рис.8.12. Процедура митного оформлення міжнародних виставок

## 8.5. Митний контроль

*Сутність і значення митного контролю. Правила митного контролю. Об'єкти митного контролю. Суб'єкти митного контролю. Основні заходи митного контролю. Функції митного контролю. Принципи митного контролю. Форми митного контролю. Організація митного контролю в Україні: служби, які здійснюють митний контроль, основні напрями організації митного контролю в Україні, попередні рішення при здійсненні митного контролю, пункти пропуску, технологічна схема митного контролю, декларування як складова митного контролю, технічні засоби митного контролю, операції після митного оформлення і контролю*

### Сутність і значення митного контролю

**Митний контроль – це сукупність заходів, здійснюваних митними органами України з метою забезпечення дотримання законодавства країни про митну справу і міжнародних договорів, укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи.**

Держава зацікавлена, щоб ЗЕД здійснювалася відповідно до встановленого порядку, який мають знати і якого повинні дотримуватися учасники ЗЕД. Передусім це стосується правильного митного оформлення товарів і транспортних засобів, що стають предметом митного контролю. **До цих правил належать:**

### Правила митного контролю

- одержання дозволу на здійснення ЗЕД шляхом реєстрації у відповідних органах держави як господарюючих суб'єктів;
- правила укладання договорів, у т. ч. міжнародних контрактів, на виробництво, купівлю, продаж товарів, на товарообмінні (бартерні) операції, на транспортування, навантажувально-розвантажувальні, страхові та інші операції, пов'язані зі збереженням, експертизою товарів і т. п.;
- одержання відповідних ліцензій на імпорт або експорт визначених видів товарів, дозволів на вивіз або ввезення встановлених обсягів товарів або на визначену суму (кількісних або вартісних квот), тобто вжиття заходів економічної політики;
- оформлення відповідних товаросупровідних, транспортних та інших документів, що відображають усі необхідні питання щодо найменування, якості, кількості, класифікації товарів відповідно до ТН ЗЕД, їх вартості, її складових елементів, умов постачання, страхування, транспортування і т. п.;
- сплата відповідних податків, мит і зборів або надання гарантій такої сплати;
- доставка товарів і документів в узгоджені місце і час;
- декларування товарів митним органам для здійснення митного контролю і митного оформлення;
- розміщення товарів і транспортних засобів на склади тимчасового зберігання або в інші місця в зоні митного контролю.

### Об'єкти митного контролю

Оскільки держава зацікавлена в реалізації зовнішньої і внутрішньої економічної, фінансової, податкової, зовнішньо-торговельної, митної, військової політики, а також політики в галузі забезпечення державної, економічної та інших видів безпеки, вона здійснює відповідні заходи не тільки з надання прав усім учасникам ЗЕД, але й із забезпечення сумлінного виконання ними покладених на них обов'язків, у т. ч. за допомогою митних органів, що здійснюють митний контроль і митне оформлення. Об'єкти митного контролю зображені на рис.8.13.



Рис.8.13. Об'єкти митного контролю

**Митний контроль товарів і транспортних засобів організується і здійснюється на всій митній території країни**, насамперед у зонах митного контролю, а також у вільних зонах і на вільних складах. Митний контроль здійснюється на таких стадіях переміщення товару: виробництво, збереження, купівля, продаж, навантаження, розвантаження, пакування, транспортування, страхування, використання та ін. Це виражається у перевірці інформації про країну походження товару, його митної вартості, якості, правильності класифікації відповідно до ТН ЗЕД, кількості тощо. Знання зазначених відомостей необхідно для вирішення питань про дотримання законодавства, міжнародних договорів та встановлених митних режимів.

**Суб'єктами митного контролю є система митних органів, посадові особи, що виконують функції представників влади у взаємовідносинах з учасниками ЗЕД, пов'язані з переміщенням через митний кордон товарів і послуг, а також транспортних засобів, з іншими особами, що перетинають митний кордон і переміщують особисті речі.**

Суб'єкти митного контролю наділені певною компетенцією (сукупністю прав і обов'язків) на виконання конкретних дій, пов'язаних з підготовкою інформаційної основи для перевірки додержання учасниками ЗЕД та іншими особами вимог митного законодавства, підготовки, прийняття і реалізації рішень за фактами, встановленими у процесі такої перевірки.

**Митне оформлення і митний контроль включають такі заходи:** організаційно-управлінські, правоохоронні, фіскальні.

Митний контроль містить сукупність заходів спостереження за об'єктами контролю, перевірки фактичного дотримання митних норм і правил, реагування на встановлені правомірні і неправомірні

дії і бездіяльність контрольованих осіб, що мають відношення до переміщення товарів через митний кордон. Сукупність цих заходів залежить від конкретних ситуацій, але в загальному вигляді це – **організаційно-управлінські заходи, пов'язані з реалізацією законів та інших нормативних актів про організацію і здійснення митного контролю за визначеними об'єктами, управлінням ними.** До числа організаційно-управлінських заходів митних органів належать:

- визначення місць і часу митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів;
- встановлення маршрутів і термінів доставки товарів;
- накладення засобів ідентифікації на товари, що доставляються під митним контролем;
- розробка технологічних схем митного контролю та оформлення;
- прийняття рішень з різноманітних питань, що виникають у процесі підготовки товарів до переміщення, їх пред'явлення митним органам, розміщення на збереження під той або інший митний режим і т.д.;
- реалізація цих рішень;
- організація взаємодії співробітників митних органів з учасниками ЗЕД з метою здійснення перевірочних заходів щодо об'єктів митного контролю, перевірки дотримання ними встановленого порядку переміщення товару;
- заходи з перевірки документів, що містять відомості про особи, які переміщують товари;
- заходи з фактичного огляду, огляду самих товарів, транспортних засобів, в яких переміщуються товари різноманітних категорій осіб, а також особистого огляду окремих осіб, що викликають підозру про приховування в одязі, на поверхні тіла або всередині себе тих або інших предметів контрабанди;
- одержання інформації про об'єкти контролю, порівняння їх з даними, зазначеними в поданих у митний орган учасниками ЗЕД документах, виявлення можливих розбіжностей у цих відомостях, прийняття рішень про подальші дії щодо уточнення істини або про завершення даного етапу митного контролю;
- інформування суб'єктів валютного контролю про отримані результати;
- спостереження за дотриманням митних режимів, під дію яких підпадають товари в процесі митного оформлення, та ін.

Здійснення організаційно-управлінських заходів дозволяє організувати реалізацію **правоохоронних заходів (адміністративно-правових, адміністративно-процесуальних, кримінальних), які забезпечують виявлення, попередження, розкриття і припинення правопорушень, а також фіскальних заходів, які полягають у нарахуванні і зборі митних платежів, перерахуванні їх до бюджету.**

**Функції  
митного  
контролю**

**Функції митного контролю:**

- 1) створення умов, що сприяють прискоренню зовнішньоекономічного обороту;
- 2) дозвільний порядок переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів;
- 3) ведення боротьби з контрабандою, порушеннями митних правил і податкового законодавства, а також припинення незаконного обороту через митний кордон наркотичних засобів, зброї, боєприпасів, вибухових речовин, предметів художнього, історичного та археологічного надбання народів;
- 4) своєчасне і повне стягування мит, податків та інших митних платежів;



5) ведення митної статистики зовнішньої торгівлі і спеціальної митної статистики країни;

6) здійснення в межах компетенції митних органів валютного контролю;

7) ведення Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності тощо.

**Митний контроль і митне оформлення товарів і транспортних засобів, маючи різні функції, у той же час дуже взаємозалежні і здійснюються паралельно, а часто й одночасно.**

**Принципи  
митного  
контролю**

*Основними принципами митного контролю є вибірковість і достатність форм.* При проведенні митного контролю митні органи використовують, як правило, ті його форми, що є *достатніми* для забезпечення дотримання чинного законодавства.

Вибір форм митного контролю може залежати від характеру і вартості ввезених на митну територію товарів, виду митного режиму, в який вони розміщуються. Так, товари, які ввезені на митну територію країни і розміщуються у режими випуску для вільного обігу, реімпорту і митного складу, повинні подаватися митному органу, який здійснює митне оформлення таких товарів. При цьому замість ідентифікаційного огляду здійснюється огляд не менше 50% товарів кожного найменування з числа всіх пред'явлених товарів у випадках, якщо:

— опис і/або код товару, а також країна походження в різних товаросупровідних і митних документах різняться;

— у складі однієї партії здійснюється ввезення товарів з високим<sup>1</sup> і низьким рівнем митного обкладення.

У той же час, якщо ввезені товари не оподатковуються митними платежами і податками, то проводиться тільки ідентифікаційний огляд таких товарів.

Якщо принцип достатності тієї або іншої форми митного контролю не визначений щодо даної конкретної ситуації в нормативних документах, питання про достатність форм митного контролю вирішується посадовими особами митного органу на власний розсуд.

Особливе значення митні органи приділяють контролю за ввезенням до країни зброї, боєприпасів, наркотичних і психотропних речовин, друкарської продукції, кіно-, фото-, аудіо- і відеоматеріалів, спрямованих на пропаганду фашизму, порушення соціальної, расової, національної і релігійної ворожнечі. Для вирішення цього завдання митні органи періодично організовують 100-процентний огляд повітряних суден і пасажирів, що прибули на них, ручної поклажі і багажу.

Дотримання принципів вибірковості і достатності митного контролю не повинно порушувати основні права і свободи громадян.

Звільнення від визначених форм митного контролю відповідно до міжнародних договорів здійснюються після ратифікації цих договорів. Прикладом може служити оформлення дипломатичної пошти. При здійсненні митного контролю посадові особи митних органів роблять тільки зовнішній огляд дипломатичної пошти і перевіряють дотримання вимог щодо маркування та опис пошти в кур'єрському листі, оскільки ці вимоги встановлені відповідно до міжнародних конвенцій.

При контролі за переміщенням через митний кордон окремих товарів і транспортних засобів, крім митних органів, також беруть участь й інші державні органи. Наприклад, митне оформлення може бути завершене тільки після здійснення

<sup>1</sup> Якщо сума мит, податків, за винятком ПДВ, перевищує 15% митної вартості товару.

ветеринарного, фітосанітарного, екологічного та інших видів державного контролю. На органи МВС покладено контроль за зброєю невоєнних зразків і боєприпасів до неї.

Митне законодавство передбачає проведення митного контролю в основних формах, які наведені на рис.8.14.

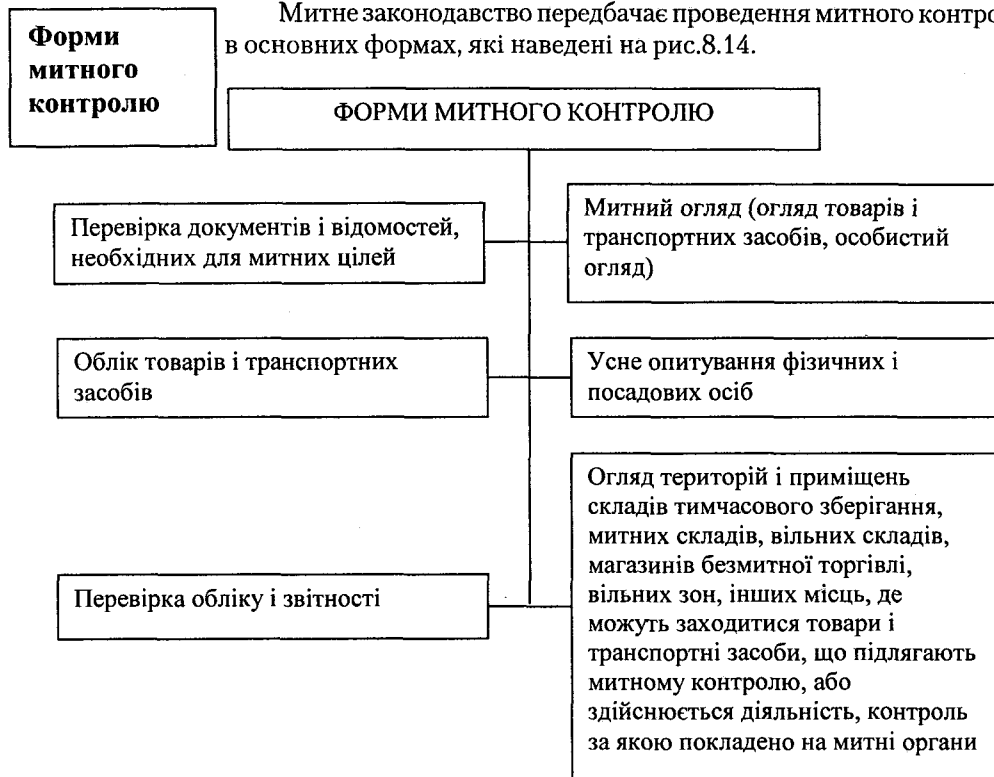


Рис.8.14. Основні форми митного контролю

**Перевірка документів і відомостей, необхідних для митних цілей, полягає у вивченні документів, установленні відповідності їх оформлення і заповнення встановленим правилам і нормам. Ця форма митного контролю може передувати іншим формам митного контролю: огляду, обліку і т.д. Проте в окремих випадках митний контроль може обмежитися тільки перевіркою документів.**

*За своїм призначенням документи, необхідні для митних цілей, як правило, діляться на такі групи: транспортні, торгові, митні, інші.*

До транспортних документів належать: накладні, коносаменти, декларації, дорожні відомості, передатні відомості, багажні, інші.

До торгових документів належать: контракти, договори, рахунки-фактури, специфікації, інвойси, пакувальні аркуші, інші.

До митних документів належать документи, що видаються митними органами або оформляються за їх участю, наприклад: ліцензії на відкриття митного складу, складу тимчасового зберігання (СТЗ), магазину безмитної торгівлі; кваліфікаційний атестат фахівця з митного оформлення; документ контролю доставки (ДКД), декларація митної вартості (ДМВ); вантажна митна декларація (ВМД); свідчення про допущення транспортних засобів (контейнерів) для перевезення під митним контролем і т. п.

До інших документів належать установчі документи осіб, що підтверджують їхні права на здійснення зовнішньоторговельної діяльності, дозволи різноманітних державних органів, наприклад: дозволи органів, що здійснюють ветеринарний і фітосанітарний контроль; дозволи Міністерства культури і т. д.

**Митний огляд** (огляд товарів і транспортних засобів, особистий огляд) являє собою фактичний контроль. **Митний огляд – це адміністративна дія, що полягає у фактичній перевірці товарів і транспортних засобів з метою встановлення законності їх переміщення через кордон, відповідності товарів, що перевіряються, даним, узагальненим у вантажній митній декларації, а також даним, зазначеним у дозвільних документах державних органів; запобігання ввезенню або вивезенню заборонених товарів; виявлення прихованого провозу товарів; виявлення товарів, що переміщуються без документів; визначення характеристик товару залежно від інших цілей огляду.**

Огляд проводиться шляхом: *розкриття* тари та упаковки товарів, *установлення* їх найменування; *підрахунку* кількості товару; у разі необхідності – *оцінки якості* товару; *перевірки всіх* місць, порожнин, конструктивних особливостей у транспортних засобах і товарах з метою виявлення схованок, сховищ, в яких можуть бути сховані товари.

З цією метою застосовуються *технічні засоби митного контролю* (ТЗМК), а також такі *засоби*, як прощупування, проколювання, розбирання конструктивних деталей, вузлів і агрегатів, порушення цілісності усього або частини предмета і т. п.

Проведення митного огляду може здійснюватися в таких *видах*:

- ідентифікаційний огляд – огляд, проведений у спрощеному порядку з метою встановлення фактичної відповідності товарів їх опису і кількості, заявленій декларантом, визначення країни походження товарів, тобто йдеться про зовнішню ідентифікацію товарів;
- огляд з перерахунком кількості вантажних місць без їх розкриття, з вибіркоvim розкриттям, з розкриттям усіх вантажних місць;
- огляд з перерахунком кількості предметів у вантажних місцях (вибірково або всіх);
- огляд з вимірами і визначенням характеристик товару з узяттям проб і зразків або без них;
- огляд, спрямований на виявлення схованок, приховувань, контрабанди.

Митним законодавством встановлено перелік товарів, що підлягають в обов'язковому порядку митному огляду. До них належать товари:

- а) що підлягають обкладенню акцизним податком або близькі за найменуванням в описовій частині документів з акцизними товарами;
- б) що підлягають обкладенню митом;
- в) що підпадають під заходи нетарифного регулювання;
- г) близькі за найменуванням до зазначеного в пунктах б) і в), коли класифікація по ТН ЗЕД СНД викликає сумнів і зняти його не можна без фактичного огляду;
- д) стосовно яких є оперативна інформація.

Огляд становить окремий етап митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів. За результатами контролю складається *акт митного огляду*.

Розглядаючи таку форму митного контролю, як огляд, слід виокремити *особистий огляд*, застосовуваний до фізичних осіб. Проведення особистого огляду припускається у виняткових випадках за рішенням начальника митного органу або особи, що його

заміщає, *тільки в разі наявності достатніх підстав* припускати, що фізична особа, яка перетинає кордон або перебуває в зоні митного контролю або транзитній зоні аеропорту, відкритого для міжнародних сполучень, *приховує при собі і не видає на вимогу посадової особи митного органу товари, що є об'єктами порушення чинного законодавства*, контроль за виконанням якого покладено на митні органи.

Відповідно до ст. 30 Митного кодексу України службовими особами митниць проводиться огляд та переогляд речей громадян.

За наявності підстави вважати, що громадянин переміщує через митний кордон України предмети, що підлягають контролю інших державних органів (екологічному, радіологічному, ветеринарному, фітосанітарному, санітарно-епідеміологічному), обліку чи митному обкладенню, а також предмети, переміщення яких через митний кордон заборонено чи обмежено, та предмети, заборонені до переміщення транзитом, митниця має право провести огляд, а також переогляд речей громадян з розпакуванням багажу. Огляд чи переогляд з розпакуванням вантажу проводиться обов'язково в присутності його власника або особи, яка діє на підставі належним чином оформлених документів на право власника.

Але існують випадки, огляду чи переогляду речей, коли їх власник відсутній:

1) якщо несупроводжуваний багаж містить у собі предмети, які становлять небезпеку для життя та здоров'я людей, рослинного чи тваринного світу або можуть завдати шкоди громадянам чи підприємствам;

2) у разі, якщо громадянин чи його представник не з'являється протягом місяця з дня надходження у митницю призначених речей у несупроводжуваному багажі;

3) при пересиланні речей у міжнародних поштових відправленнях;

4) якщо речі чи предмети залишені на території України з порушенням зобов'язання про транзит цих речей через територію України.

У разі, якщо огляд чи переогляд здійснюється, коли власник багажу відсутній, обов'язкова присутність представника організації, що здійснювала зберігання, перевезення чи пересилання речей (залізниці, пошти).

У перших двох випадках складається акт встановленого зразка. За наявності порушень митних правил відповідно оформляється протокол.

Особистий огляд громадян, які прямують в Україну може проводитися тільки після того, як прикордонники перевірили їхні паспорти, а тих, які виїждять з України – до паспортного контролю.

Особистий огляд може здійснюватися щодо громадян, яким виповнилося 16 років, а молодших дітей – у присутності батьків або осіб, що їх супроводжують. Сам огляд особи проводиться на дотик.

Під час особистого огляду також детально оглядаються всі дрібні предмети, що є у громадянина, а також головні убори, верхній одяг, ступні ніг тощо. Особистий огляд проводиться тільки в ізольованих приміщеннях аеропортів, вокзалів, приміщень транспортних організацій, які відповідають вимогам санітарії і гігієни і в яких не повинно бути ніяких зайвих речей. Особистий огляд здійснює працівник митниці тієї ж статі, що й особа, яку оглядають, у присутності двох свідків і, в разі потреби, медпрацівника.

У проведенні особистого огляду, за рішенням службової особи митного органу, можуть брати участь працівники органів СБУ, МВС, прикордонних військ, якщо вони однієї статі з особою, яка підлягає особистому огляду. Службова особа митниці, якій доручено здійснення особистого огляду, має право застосовувати необхідний

інструмент і технічні засоби для детального обстеження одягу, взуття, дрібних предметів обстежуваного.

Якщо під час огляду незаконно зіпсуто якісь речі громадянина, митниця повинна їх відшкодувати. Після закінчення особистого огляду, незалежно, були виявлені заборонені предмети чи ні, складається акт-протокол у трьох примірниках за результатами обстеження, котрий підписують всі особи, що були присутні на огляді, а також особа, яку оглядали. На цьому ж протоколі, особа, яку оглядали може записати свої зауваження чи подати скаргу щодо порядку огляду. Перший примірник протоколу видається особі, яку оглядали, другий залишається у справах митниці, а третій надсилається до Державної митної служби України.

Дії осіб, які здійснювала особистий огляд, можуть бути оскаржені начальнику відповідної митниці, а рішення начальника митниці або особи, що його заміщує – Голові Держмитслужби України.

У разі добровільного пред'явлення громадянином, який прямує через митний кордон, приховуваних ним предметів або цінностей, працівник митного органу за наявності достатніх підстав вважати, що цей громадянин не приховує ще які-небудь предмети і цінності, може обмежитись затриманням добровільно виданих предметів і цінностей, засвідчивши цей факт у протоколі.

***Митному огляду не підлягають:***

- особистий багаж Президента країни і членів його сім'ї, які його супроводжують;
- особистий багаж депутатів Верховної Ради і членів Уряду України при перетині ними кордону в зв'язку з виконанням своїх депутатських або службових обов'язків;
- іноземні військові кораблі (судна), бойові і військово-транспортні повітряні судна і військова техніка, що рухаються своїм ходом.

***Облік товарів і транспортних засобів.*** Ця форма митного контролю застосовується в зв'язку з тим, що на митні органи покладено обов'язок вести статистичний облік товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон, розміщуються на митних складах, складах тимчасового зберігання, перевезених митними перевізниками і т.д.

Облік здійснюється, зокрема, шляхом ведення різноманітних реєстраційних книг і журналів, до яких вноситься інформація про товари і транспортні засоби. Це можуть бути журнали реєстрації ВМД, журнали, в яких зазначається інформація про товари, розміщені на СТЗ, і т.п., журнали обліку транспортних засобів, що перетинають митний кордон, тощо.

***Усне опитування фізичних і посадових осіб.*** Ця форма митного контролю характерна, наприклад, для контролю речей громадян, що перетинають митний кордон, коли працівник митного органу проводить опитування з метою виявлення предметів, заборонених до ввезення/вивезення, валюти тощо.

***Перевірка обліку і звітності.*** Прикладом цієї форми контролю може служити контроль митними органами стану обліку товарів на складі тимчасового зберігання. На письмову вимогу уповноваженої посадової особи митного органу власник складу зобов'язаний надати звіт про товари, що зберігаються, або про товари, що збули на зберіганні, і транспортні засоби протягом періоду, обумовленого митним органом. Звіт складається за встановленою формою і подається протягом визначеного терміну з дня пред'явлення такої вимоги.

Митний орган має право робити інвентаризацію товарів і транспортних засобів, що зберігаються на складі.

Конструкція і розміщення приміщень, облаштуваність територій, що є зонами митного контролю<sup>1</sup>, також повинні сприяти цілісності товарів і забезпечувати неможливість доступу до них сторонніх осіб. На вимогу митного органу приміщення повинні бути обладнані подвійними запірними пристроями (пломба, печатка тощо), один з яких має перебувати у розпорядженні митного органу.

Відповідно до митного законодавства митний контроль може здійснюватися також *в інших формах*, наприклад, шляхом *спостереження, обстеження, аналізу* тощо.

Діяльність митних органів України пов'язана із здійсненням *митного контролю* та *митного оформлення* товарів, речей, валюти, цінностей, транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України.

**Організація митного контролю в Україні**

*Митне оформлення та митний контроль здійснюються особовим складом підрозділів регіональних митниць* і є його повсякденною роботою. Як і будь-яка діяльність, робота з виконання митного контролю та митного оформлення потребує належної організації. Всі операції, які здійснюються в процесі митного оформлення та контролю, мають бути належним чином упорядковані та відображені в нормативних актах (документах), технологічних схемах, порядках, що визначають правову основу та послідовність дій співробітників митниці. Така робота проводиться в митних органах України Управлінням організації митного контролю Держмитслужби України та відділами організації митного контролю регіональних митниць. У митницях функція з організації митного контролю покладається на одного із заступників начальника митниці або на один чи кілька спеціально створених підрозділи.

**Служби, які здійснюють митний контроль**

Управління організації митного контролю Державної митної служби України підпорядковується заступнику Голови ДМСУ, відділ організації митного контролю регіональної митниці – начальнику регіональної митниці та одному з його заступників. Структура Управління організації митного контролю затверджується Головою ДМСУ (рис.8.15), відділу організації митного контролю – начальником регіональної митниці.

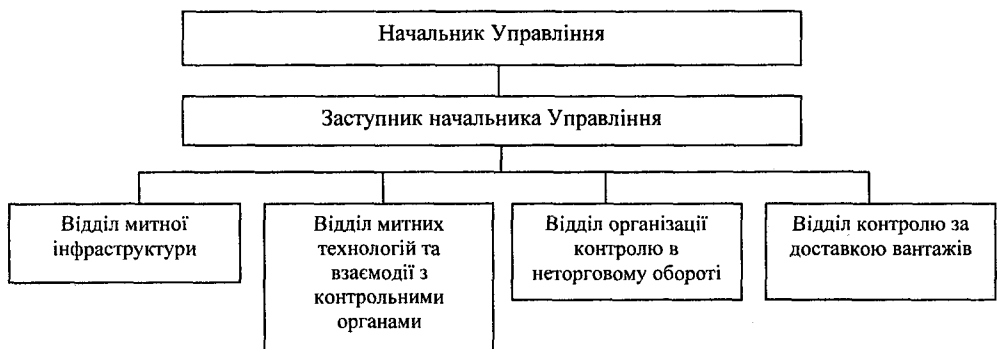


Рис.8.15. Структура Управління організації митного контролю ДСМУ

<sup>1</sup> Зоною митного контролю вважається територія, на якій за дозволом митниці здійснюються процедури митного оформлення та контролю (склад, вагон, територія підприємства тощо).

**Основні напрями організації митного контролю і митного оформлення**

Організація митного контролю і митного оформлення – це комплекс заходів, вжитих митними органами у зв'язку з переміщенням через митний кордон товарів і транспортних засобів. Цей комплекс містить створення митної інфраструктури, що дає змогу забезпечити митний контроль і митне оформлення як у передбачених місцях їх здійснення, так і в інших місцях, де можуть перебувати товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, або здійснювати діяльність, контроль за якою покладено на митні органи.

Крім цього, **організація митного контролю і митного оформлення передбачає вирішення питань щодо:**

- конкретних місць і часу перетину митного кордону;
- місць і часу здійснення митного контролю і митного оформлення;
- порядку повідомлення учасниками ЗЕД про наміри здійснити експортну або імпорتنу операцію;
- часу, місць і засобів доставки, обліку і пред'явлення товарів та транспортних засобів і передачі митному органу документів на них;
- порядку взяття товарів і транспортних засобів під митний контроль, розміщення їх на СТЗ та ін.

На основі аналізу інтенсивності і характеру товаропотоків у місцях дислокації митного органу, видів і кількості використовуваного учасниками ЗЕД транспорту, а також наявних можливостей митного органу (кадрових, технічних та ін.) у процесі організації митного контролю і митного оформлення розробляються технологічні механізми їх здійснення. Працівники митного органу розставляються на робочі місця, між ними розподіляються конкретні функції, організується взаємодія, вирішуються питання координації роботи і контролю за ходом здійснення митного контролю і митного оформлення, стимулювання учасників цих процесів.

Організація митного контролю і митного оформлення є досить складним, багатогранним процесом. Його особливості залежать від багатьох чинників.

**Місця і час перетину митного кордону.** Митним законодавством і відомчими нормативними актами визначаються місце і час перетину товарами і транспортними засобами митного кордону, здійснення митного контролю і митного оформлення, а також час перебування товарів під митним контролем. Так, перетин товарами і транспортними засобами митного кордону допускається в місцях, обумовлених митними органами, і під час їх роботи. Водночас товари і транспортні засоби можуть перетинати митний кордон в інших місцях і поза часом роботи митних органів, але тільки за погодженням з ними.

Законодавство встановлює, що моментом перетину митного кордону є:

**а) для авіанперевезень:** при експорті – завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, в якому відбувається розвантаження чи перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього аеропорту;

**б) для морських і річкових перевезень:** при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому порту розвантаження чи перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього порту;

в) *для товару, що доставляється поштою*: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;

г) *для перевезень іншими видами транспорту* (в т. ч. залізничним або автомобільним): при експорті – здійснення або завершення митного оформлення у пункті пропуску на митний кордон України на шляху переміщення товару; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення у пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

**Місця і час митного контролю і митного оформлення.** Саме в місцях перетину митного кордону (пунктах пропуску) ввезені товари і транспортні засоби приймаються під митний контроль, а при їх вивезенні за межі митної території здійснюється контроль за фактичним перетином митного кордону.

Переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон провадиться відповідно до їх митних режимів, правом вибору і застосування яких наділені декларанти. Процедура декларування поданих митному органу товарів і транспортних засобів є основною частиною митного оформлення.

Митне оформлення проводиться у визначених для цього місцях у регіоні діяльності митного органу, в якому перебуває відправник або одержувач товарів або їх структурний підрозділ, і під час роботи митного органу. Водночас на прохання і за рахунок зацікавленої особи за згодою митного органу, у регіоні діяльності якого перебуває така особа, митне оформлення може здійснюватися в інших місцях і поза часом роботи митного органу, що дав на це згоду.

**Місця доставки й пред'явлення товарів і транспортних засобів.** Місцями пред'явлення товарів і транспортних засобів митному органу з метою їх декларування і збереження до випуску або надання особи в розпорядження відповідно до обраного митного режиму є склади тимчасового зберігання, засновані митними органами або вітчизняними юридичними особами. Державна митна служба України має право встановлювати порядок, за якого митне оформлення окремих категорій товарів може провадитися тільки визначеними митними органами. Наприклад, подібний порядок визначено стосовно електроенергії, дипломатичних вантажів тощо.

Місцем прибуття на митну територію і доставки товарів та транспортних засобів, відповідно до митного законодавства, може бути тільки склад тимчасового зберігання. Ця вимога поширюється і на випадки митного оформлення в пунктах пропуску. Тому в аеропортах і портах, відкритих для міжнародного сполучення, на вантажних терміналах, складах і майданчиках залізничних станцій, що здійснюють прийом, навантаження, розвантаження і видачу товарів, які переміщуються через митний кордон, у пунктах пропуску через державний або митний кордон, де здійснюється міжнародне автомобільне сполучення, наявність складів тимчасового зберігання є обов'язковою.

**Склад тимчасового зберігання (СТЗ) – це спеціально виділене та обладнане приміщення або інші місця, призначені для збереження товарів і транспортних засобів під митним контролем, з моменту пред'явлення митному органу і до їх випуску або надання особи в розпорядження відповідно до обраного митного режиму, контролю, їх збереження, переміщення, обліку тощо; розпорядження товарами після випуску їх у вільний обіг або розміщення в інший митний режим.**

Операція розміщення на склад тимчасового зберігання товарів і транспортних засобів належить до процесів, що передують основному митному оформленню, тобто їх декларуванню і застосуванню до них визначеного митного режиму. Попередні



операції здійснюються з метою полегшення і прискорення проведення цих процедур і спрямовані на недопущення ввезення і вивезення заборонених товарів і транспортних засобів, а також на їх ідентифікацію для митних цілей. Товари і транспортні засоби набувають статусу таких, що знаходяться на тимчасовому зберіганні автоматично з моменту їх пред'явлення митному органу.

При ввезенні пред'явленням є повідомлення прикордонного митного органу перевізником або уповноваженою ним особою про прибуття товарів і транспортних засобів на митну територію або в місце доставки (митницю призначення).

При вивезенні товарів і транспортних засобів пред'явлення виражається в прийнятті митним органом відправлення митної декларації або в повідомленні митного органу призначення про їх прибуття в місце доставки. Оскільки транспортні засоби декларуються в складі перевезених ними товарів, то їх митне оформлення здійснюється в місцях митного оформлення товарів. Безпосередньо на митному кордоні митному оформленню підлягають морські, річкові і повітряні судна, порожні транспортні засоби і транспортні засоби, що перевозять пасажирів. Їх декларування здійснюється за допомогою надання митному органу транспортних документів, що підтверджують факт державної реєстрації даного транспортного засобу і право на керування ним.

Відповідно до митного законодавства, місця перетину митного кордону і місця здійснення митного оформлення товарів і транспортних засобів є зонами митного контролю, а переміщення товарів, транспортних засобів і осіб, включаючи посадових осіб інших державних органів, через межу таких зон допускається тільки з дозволу митних органів і під їхнім контролем.

**Основні напрями вдосконалення типової і принципової схеми організації митного контролю** на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних відносин України полягають у:

- 1) вдосконалени організації механізму митного контролю;
- 2) скороченні термінів і підвищенні якості огляду товарів і транспортних засобів;
- 3) скороченні термінів сплати митних платежів;
- 4) вдосконалени документального оформлення митних процедур;
- 5) попередженні заподіяння збитку економіці і загрози загальній безпеці країни;
- 6) зменшенні витрат на здійснення контролю за допомогою розробки гнучких технологій залежно від категорій товарів і осіб, що їх переміщують;
- 7) забезпеченні доставки товарів у повному обсязі до місць митного оформлення;
- 8) поліпшенні взаємодії з транспортними організаціями за допомогою розробки і впровадження спільних технологій, що забезпечують здійснення ефективного митного контролю та оформлення товарів з урахуванням необхідності забезпечення безперервності перевізного процесу і необхідності скорочення простою транспортних засобів;
- 9) розробці і впровадженні заходів для вдосконалення основних напрямів взаємодії митної служби з іншими правоохоронними органами;
- 10) вдосконалени контролю на напрямках незаконного переміщення товарів і транспортних засобів.

З викладеного вище випливає, що лише в результаті вдосконалення організаційної структури митних органів та організації митного контролю на кожній ділянці здійснення цього процесу може бути забезпечена висока результативність функціонування митної системи в цілому.

**Попередні  
рішення при  
здійсненні  
митного  
контролю**

Відповідно до встановленого порядку і залежно від умов переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів у процесі митного оформлення виділяють дві стадії:

- 1) здійснення попередніх операцій;
- 2) здійснення основного митного оформлення.

**Попередні операції** мають полегшити і прискорити проведення основного митного оформлення. Основне завдання попередніх операцій, що передують основному митному оформленню, – об'єднання зусиль усіх, хто має відношення до переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон у рамках своєї компетенції для досягнення цілей митного контролю.

Митні органи в цьому процесі посідають ключове становище. Цьому сприяє наділення митних органів правом інформування і консультування учасників ЗЕД, у тому числі про чинні нормативні акти з митної справи. У свою чергу зацікавлені особи мають право одержувати в митних органах відповідну інформацію і консультації.

Однією з найважливіших функцій, покладених на митні органи, є створення умов, що сприяють прискоренню товарообміну через митний кордон країни. Для цього визначені нормативи часу на проведення цих митних процедур. Так, митне оформлення товарів і транспортних засобів повинно починатися не пізніше 30 хвилин після того, як посадова особа митного органу заявила про свою готовність до здійснення цієї процедури. Крім того, митницям і митним посадам рекомендовано завершувати митне оформлення не пізніше закінчення поточного робочого дня. З цією метою встановлені граничні терміни пред'явлення товарів і транспортних засобів митному органу. Так, терміни подачі декларації не повинні перевищувати 10 днів з дати пред'явлення митному органу товарів і транспортних засобів, що перевозять товари. Порожні транспортні засоби і транспортні засоби, що перевозять пасажирів, підлягають декларуванню не пізніше трьох годин після перетину митного кордону при в'їзді і в такий самий термін до перетину митного кордону при виїзді.

Встановлено час пред'явлення товарів і транспортних засобів у місцях їхньої доставки, що виражається в повідомленні митного органу про завершення перевезення, – не пізніше 30 діб.

Поряд з попередніми операціями, що передують основному митному оформленню, виокремлюється і такий напрямок діяльності митних органів, як прийняття митними органами попередніх рішень. Як і попередні операції, прийняття таких рішень спрямовано на забезпечення належного застосування і виконання законодавчих актів стосовно переміщуваних через митний кордон товарів. Прямий зв'язок прийняття попередніх рішень із здійсненням попередніх операцій полягає в необхідності одержання документально підтвердженого рішення відповідного митного органу до початку основного митного оформлення.

Попередні рішення насамперед спрямовані на захист економічних інтересів країни, а також виконують фіскальні функції і поширюються на класифікацію товарів відповідно до ТН ЗЕД і на визначення країни походження товарів.

**Пункти  
пропуску**

Одним з елементів митної інфраструктури є **пункт пропуску через державний кордон України – території або частина території прикордонної залізничної, автомобільної станції, морського, річкового порту (аеропорту) з комплексом будівель, споруд та інженерно-технічних засобів, де здійснюються визначені законо-**

давством види контролю з метою пропуску через державний кордон осіб, транспортних засобів, вантажів та іншого майна. Пункти пропуску поділяються:

- за видами транспортного сполучення – на залізничні, автомобільні, морські, річкові, повітряні, пішохідні;
- за категоріями поїздок – на міжнародні (пропуск через кордон громадян і транспортних засобів усіх держав), міждержавні (пропуск через кордон громадян і транспортних засобів України та сусідньої держави), місцеві (спрощений пропуск через кордон громадян України і сусідньої держави, які проживають у прикордонних областях, районах, та транспортних засобів, що їм належать);
- за характером транспортних перевезень – на пасажирські, вантажні, вантажно-пасажирські;
- за режимом функціонування – на постійні, тимчасові, цілодобові й такі, що працюють у визначений на підставі двосторонніх договорів час.

**Технологічна  
схема  
митного  
контролю**

Одним із напрямків організації митного контролю є розробка і запровадження в дію технологічних схем митного контролю та митного оформлення.

*Технологічна схема* – це встановлена керівництвом митного органу, обов'язкова для виконання послідовність дій співробітників підрозділів митного органу під час здійснення операцій митного контролю та митного оформлення. Технологічна схема може регламентувати діяльність як одного, так і кількох підрозділів митного органу, а також взаємодію підрозділів митного органу з підрозділами інших контролюючих органів (служб): ветеринарної, санітарної, фітосанітарної, екологічної, підрозділами прикордонних військ України та ін. Першочерговим завданням організації митного контролю є розгортання мережі митниць та їхніх структурних підрозділів, наближених до учасників зовнішньоекономічних зв'язків, місць найінтенсивнішої зовнішньоекономічної діяльності, з метою скорочення часу переміщення через митний кордон товарів і перетину його фізичними особами.

На митниці і митні пости припадає основний обсяг роботи зі здійснення митного контролю та оформлення. Тому вирішення питань, пов'язаних з визначенням оптимальної структури митниці (митного посту), що враховує цілі, принципи, основні напрями, порядок організації взаємодії всередині цих структур і між митними органами в цілому, – інше принципово важливе завдання організації митного контролю.

Ще одним напрямом організації митного контролю є включення в цей процес учасників зовнішньоекономічної діяльності, підприємств транспорту і зв'язку, інших правоохоронних органів, органів виконавчої влади суб'єктів країни. Особлива роль тут належить митним брокерам, митним перевізникам, власникам складів тимчасового зберігання і митних складів, чия особиста участь у здійсненні митних операцій покликана максимально полегшити і прискорити проведення митного контролю, а також значно скоротити витрати часу, сил і коштів.

**Організація митного контролю** в регіоні складається з:

- 1) визначення певного обсягу роботи митних органів (кількість реальних учасників зовнішньоекономічної діяльності, що знаходяться в регіоні діяльності митного органу, товарів, транспортних засобів і осіб, що підлягають митному контролю);
- 2) встановлення місць митного контролю та оформлення, оптимального розподілу між ними обсягу роботи з митного контролю і митної експертизи, створення належних умов для здійснення цих процедур;
- 3) визначення чисельного складу і розробки оптимальної структури митного органу;

- 4) добору і навчання кадрів;
- 5) створення матеріально-технічної бази;
- 6) розробки системи зв'язку і взаємодії як усередині митного органу, так і між митною та іншими сферами народного господарства;
- 7) забезпеченню стійкої роботи всіх служб митного органу, що беруть участь у здійсненні митного контролю і сприяють цьому процесу.

Типова схема організації митного контролю відображає систему взаємодії служб митних органів, інших підприємств й організацій, що мають відношення до переміщення через митний кордон товарів, транспортних засобів і осіб. Блок-схема організації контролю при вивезенні товарів і виїзді осіб зображена на рис.8.16 і 8.17.



Рис.8.16. Блок-схема пропуску через митний кордон України товарів, що підлягають експортному контролю

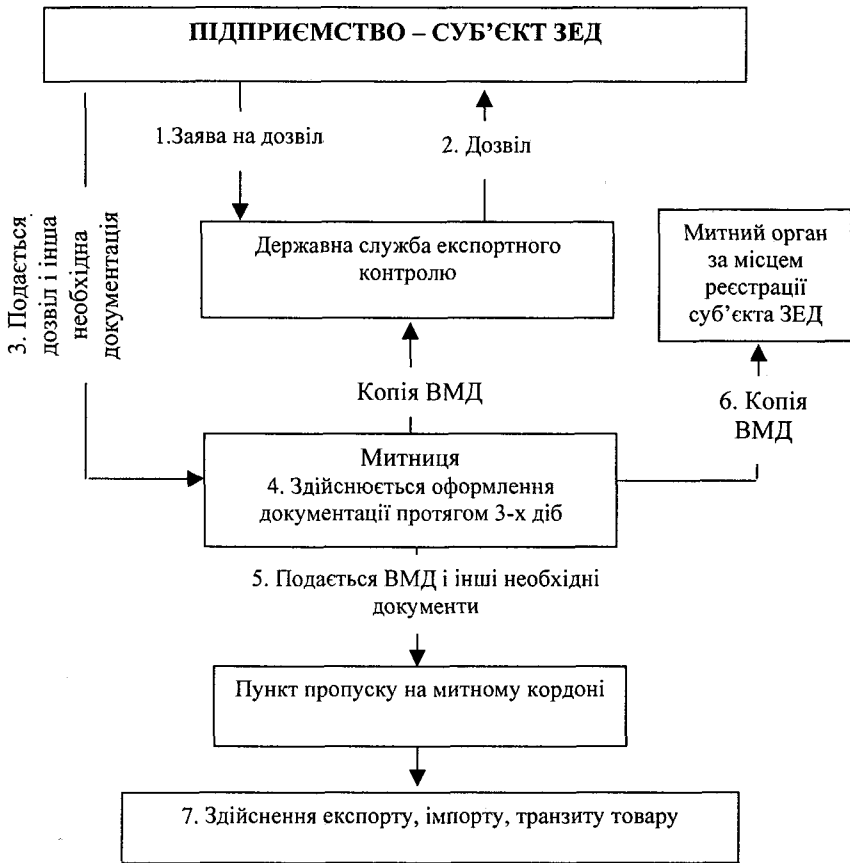


Рис.8.17. Блок-схема пропуску через митний кордон України товарів, що підлягають експортному контролю

Наведені схеми слід розглядати лише як ключові напрями організації митного контролю. У свою чергу кожний з напрямів включає достатньо багато операцій, регламентованих відповідними нормативними документами.

При ввезенні товарів, транспортних засобів і в'їзді осіб послідовність операцій при здійсненні митного контролю змінюється, хоча це істотно не впливає на принципову схему організації митного контролю.

Начальник митниці визначає посадову особу (чергового по митниці, начальника вантажного відділу або іншу уповноважену особу), відповідальну за прийняття ВМД, комерційних та інших необхідних для митного оформлення документів. Ця особа не повинна брати безпосередньої участі у митному оформленні товарів.

Тривалість митного оформлення товарів визначається кожною митницею окремо, залежно від характеру товару, обсягу товарної партії, від того, чи підлягає той або інший товар перевірці інших контролюючих служб.

Відповідальна особа після перевірки поданих документів на комплектність і відповідність іншим вимогам передає їх начальнику підрозділу митної статистики. За наявності достатніх підстав на кожному з етапів відповідальною особою може бути відмовлено у митному оформленні у порядку, встановленому чинним законодавством України.

Результати митного оформлення, з метою виключення підробок, фальсифікації, потребують спеціального захисту. Особовий склад забезпечується особистими номерними печатками, штампами «Під митним контролем». Також використовується захист у вигляді нумерації бланків митних документів (митних декларацій, протоколів про порушення митних правил тощо), нанесення на такі бланки спеціального малюнка, водяних знаків. Робота із запровадження нових систем захисту результатів митного оформлення є одним із напрямків організації митного контролю. Одним з нових видів захисту, впровадженим Управлінням організації митного контролю ДМСУ є нанесення на відбитки особистих митних забезпечень та митні документи спеціальних голографічних етикеток з декількома ступенями захисту. Самі митні забезпечення та порядок їх застосування також постійно вдосконалюються Держмитслужбою України. Так, у 1997 р. повністю було змінено форми митних забезпечень на більш досконалі. В митній системі України використовується чотири типи митних забезпечень (рис. 8.18):

- а) особиста номерна печатка інспектора – проставляється на митних документах і свідчить про завершення митного оформлення;
- б) штамп «Під митним контролем» – проставляється на митних документах і свідчить про перебування вантажу під митним контролем;
- в) спеціальний пломбів з пуансонами – для накладання спеціальних пломб на місця, приміщення, транспортні засоби, в яких зберігаються або переміщуються товари та інші предмети, що знаходяться під митним контролем;
- г) особиста металева печатка – для накладання відтисків на приміщення, сейфи, шафи тощо, в яких знаходяться митні документи, митне забезпечення інших видів або предмети під митним контролем.

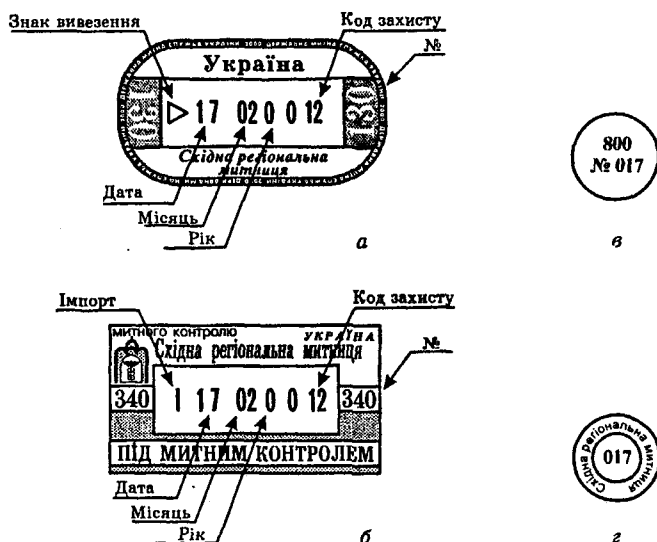


Рис.8.18. Зразки особистих митних забезпечень інспекторів митних органів України

Особисту номерну печатку інспектора та штамп «Під митним контролем» виготовлено на основі універсального дата-штампа зі спеціальними барабанами та матрицею. На барабанах нанесено службові символи, що змінюються відповідно до потреб та вимог і мають кілька ступенів захисту.

Для відтиску особистої номерної печатки інспектора або штампа «Під митним контролем» на барабанах набирається рядок з дев'яти символів, кожний символ якого може змінюватися окремо, незалежно від інших.

Наприклад: > 03 05 98 07, E 01 01 98 09.

Перший символ рядка має п'ять значень:

- позначки у вигляді > (на в'їзд); < (на виїзд) використовуються в особистій номерній печатці інспектора і вказують напрямком переміщення об'єктів митного контролю;

- три літерні значення у вигляді E (експорт), I (імпорт), T (транзит) застосовуються для штампа «Під митним контролем».

Символи з другого по сьомий відведено для позначення дати проставлення відтиску. Вони змінюються відповідно до поточної дати інспектором митниці самостійно.

Восьмий та дев'ятий символи рядка відведено для *першого ступеня захисту* від підробок. Змінюються інспектором митниці згідно з листом Державної митної служби України за підписом Голови ДМСУ або його заступників. Самостійно встановлювати інші значення цих символів *забороняється*.

Для роботи з особистими митними забезпеченнями типів 1 і 2 використовується спеціальна фарба різних кольорів (*другий ступінь захисту* від підробок), зміна кольору якої проводиться тільки централізовано Державною митною службою й одночасно по всіх митницях України.

Колір спеціальної фарби та порядок його зміни (зелений, червоний, синій) встановлюється єдиним для всіх митних органів України і може змінюватися тільки згідно з листом Державної митної служби України, підписаним Головою ДМСУ або його заступниками.

Пломбір виготовляється на базі стандартного пристрою (ГОСТ 18680-73) зі змінними пуансонами, призначеними для нанесення відтисків на металеву пломбу, на яких зображено: з одного боку – тризначний код митниці та номер спеціального пломбіра, з другого – зображення кадуцея, обрамлене обрисом Золотих воріт.

Особисті металеві печатки виготовляються для внутрішніх потреб митниці: опечатування робочих індивідуальних портфелів, приміщень, сейфів, шаф. У внутрішньому колі відбито номер особистої металеві печатки, у просторі між внутрішнім та зовнішнім колами розташовано назву митниці – власника митного забезпечення.

**Декларування  
як складова  
митного  
контролю**

*Митне оформлення базується на додержанні учасниками ЗЕД вимог законодавства про обов'язкове декларування, тобто подання відомостей митним органам про всі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон, а також тих, митний режим яких змінюється.* Декларування виражається в поданні митної декларації в усній, електронній або письмовій формі, інших документів та інформації, необхідних для

митного оформлення і митного контролю.

*Усне декларування* може застосовуватися при митному оформленні ручної поклажі і багажу пасажирів. Прикладом декларування в іншій формі може служити прохід пасажирів у міжнародних аеропортах по «зеленому коридору». У такому разі пасажир своєю дією заявляє співробітникам митниці про відсутність у нього товарів, що підлягають контролю митних органів.

У зв'язку з різними ситуаціями, в яких перебувають декларанти при ввезенні, вивезенні і транзиті товарів і транспортних засобів, процес декларування може сильно відрізнятись за формою, змістом, терміном і т. ін., у тому числі залежно від виду обраного декларантом митного режиму. Відповідно і процес митного оформлення буде специфічним у кожній конкретній ситуації, хоча загалом сутність його буде незмінною – документальне фіксування відомостей про товар, прийняття рішень про його пропуск через митний кордон, подальші процедури контролю за ним або випуск у вільний обіг.

Декларування товарів, транспортних засобів та інших предметів, а також предметів міжнародних, іноземних організацій, представництв здійснюється безпосередньо їхнім власником або на основі договору з іншими підприємствами, юридичними особами, які допущені митницею до декларування. Предмети, що переміщуються через кордон фізичними особами, декларуються цими особами. Допущення митницею юридичної особи до декларування здійснюється шляхом видачі свідоцтва про визнання цієї особи декларантом.

***Декларантом може бути:***

- 1) власник або за його дорученням відправник чи одержувач;
- 2) митний брокер;
- 3) експедитор;
- 4) перевізник.

***Декларант має право:***

- декларувати товари, транспортні засоби та інші предмети;
- надавати митним органам України документи, необхідні для митного оформлення;
- пред'являти митниці товари, транспортні засоби та інші предмети, що декларуються;
- забезпечувати сплату митних платежів, встановлених для товарів, транспортних засобів та інших предметів, що декларуються;
- оскаржувати у визначеному порядку рішення митних органів України.

***Декларант зобов'язаний:***

- нести юридичну відповідальність за відомості, зазначені у ВМД;
- заявляти за затвердженою формою відповідно до прийнятих строків дані про товари, інші відомості, що необхідні для митного оформлення товарів;
- на вимогу митного органу пред'являти товари, транспортні засоби та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України;
- надавати митному органу України документи, що містять відомості, необхідні для здійснення митного контролю і митного оформлення;
- перевіряти дійсність документів, отриманих від власника вантажу;
- здійснювати на вимогу митниці визначення кількості, розвантаження, завантаження товарів, розкриття упаковки;
- правильно нараховувати митні платежі;
- сплачувати митні платежі;
- сприяти, у разі необхідності, проведенню ветеринарного, фітосанітарного та інших видів державного контролю, якому підлягають задекларовані товари, транспортні засоби та інші предмети.

***Митним брокером може бути будь-яка українська або іноземна особа, зареєстрована як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності на території України.*** Для здійснення митної брокерської діяльності необхідно отримати ліцензію Митного



комітету України, а також мати в своєму штаті митного брокера (фахівця з митного оформлення), якому видано кваліфікаційне свідоцтво Державною митною службою України.

Митний брокер має право самостійно здійснювати будь-які операції з митного оформлення, виконувати посередницькі функції за рахунок і за дорученням особи, яку представляє.

**Митний брокер зобов'язаний:**

1) пред'являти митні товари та інші предмети, що переміщуються через митну територію України;

2) подавати митні документи, які містять дані, необхідні для здійснення митного контролю і митного оформлення;

3) сплачувати мито і митні збори, якщо товари та інші предмети підлягають обкладенню митом.

Заява на отримання ліцензії Державній митній службі України на право здійснення митної брокерської діяльності розглядається Державною митною службою України протягом двох місяців з дня її отримання.

**Для отримання ліцензії необхідно:**

1) пред'явити гарантію банківської застави на предмет наявності особистого мінімального капіталу у встановленому розмірі для забезпечення відповідальності перед митними органами;

2) мати достатнє матеріально-технічне забезпечення для виконання обов'язків митного брокера;

3) вести необхідний облік і звітність, які в повному обсязі відображають операції з товарами, які підлягають митному контролю.

Для цього на адресу Державної митної служби України необхідно вислати такі документи:

1. Заяву, в якій мають бути зазначені: повна назва організації, юридична адреса, номери банківських рахунків, зобов'язання про належне виконання обов'язків митного брокера.

2. Копію свідоцтва про реєстрацію заявника як суб'єкта зовнішньоекономічних зв'язків України.

3. Довідку банку про наявність мінімального капіталу в установленому розмірі для забезпечення відповідальності перед митними органами України.

4. Копію платіжного доручення про перерахування збору у встановленому розмірі на рахунок Державної митної служби України за видачу ліцензії на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічних зв'язків брокерської діяльності і визнання його як декларанта.

5. Лист-згоду митниці з обґрунтуванням доцільності визнання суб'єкта зовнішньоекономічних зв'язків як суб'єкта митного брокерства і відповідності матеріально-технічного забезпечення виконанню обов'язків митного брокера.

**Державна митна служба України може скасувати ліцензію у випадках:**

1) якщо ліцензія була видана на основі недостовірних відомостей, які мали суттєве значення для прийняття рішення про її видачу;

2) неодноразове невиконання обов'язків митного брокера;

3) допущення дій, що порушують права інших підприємств або суперечать інтересам держави;

4) визнання митного брокера неплатоспроможним;

5) користування послугами особи, яка не має кваліфікаційного посвідчення або посвідчення, дія якого тимчасово зупинена;

6) порушення митного або іншого законодавства України.

За видачу свідоцтва Державної митної служби України на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічних зв'язків брокерської діяльності і визнання його як декларанта встановлено збір, який перераховується на відповідний рахунок Державної митної служби України. У разі анулювання ліцензії встановлений збір за її видачу не повертається.

Для отримання кваліфікаційного свідоцтва особи митного брокера митний брокер подає заяву до тієї митниці, в зоні діяльності якої він перебуває. Заява має бути розглянута протягом 15 діб з дня її надходження. Для видачі кваліфікаційного свідоцтва в митниці створюється екзаменаційна комісія, яка приймає іспити у кандидатів на посаду особи митного брокера з метою визначення достатнього рівня знань і кваліфікації для здійснення ним брокерської діяльності.

**Технічні  
засоби  
митного  
контролю**

Митні органи при втіленні в життя митної політики вирішують ряд завдань, серед яких одним з найважливіших є припинення контрабандного вивозу з митної території України історичних, культурних цінностей та ввозу наркотичних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, а також вогнепальної і холодної зброї. Також чинним законодавством України обмежене переміщення через кордон деяких видів інформації, що переміщуються на матеріальних носіях.

Митний кодекс України у ст. 27 обумовлює необхідні умови застосування технічних засобів (рис.8.19).

Технічні засоби митного контролю можна розподілити на пошукові засоби, засоби ідентифікації та засоби аудіовізуального контролю.

**Пошукові засоби митного контролю**

*Рентгенапарати.* Рентгенівські апарати перетворюють електричну енергію в рентгенівське випромінювання. При проходженні рентгенівських променів через предмет у них закладається інформація про його конструкцію і внутрішню будову. Сучасні рентгенапарати обладнані телевізійними камерами та моніторами, що створюють комфортабельні умови для роботи оператора. Блок пам'яті дає змогу дослідити зображення предмета впродовж тривалого часу після короткочасної (частки секунди) дії на нього імпульсу рентгенівського випромінювання. За цей час не встигає зруйнуватися навіть світлочутливий шар фотоплівки.

*Металошукачі.* Призначені для виявлення металевих предметів у неметалічному середовищі. Робота приладів ґрунтується на зміні частоти автогенераторів за наявності металевих предметів в електромагнітному полі пошукових елементів, в результаті якої спрацьовує звукова (світлова) сигналізація. Існують стаціонарні («КС-7», «Метекс») та переносні («МКХ-900», «МКД-9903», «КС-1», «Денсок», «Гама», «ІМ-1») металошукачі.

*Оглядові дзеркала.* Для огляду важкодоступних неосвітлених місць у транспортних засобах використовуються комплекти дзеркал з підсвіченням. Для огляду в кабінах та салонах автомашин, літаків та інших місцях можна застосовувати дзеркала типу «СФ-142», телескопічна ручка яких складається з двох частин. У складеному вигляді дзеркало легко вміщається в кишені.

*Електрощуп.* Електрощуп типу «QFA/800» складається з футляра для батарей та гнучкого шнура з лампочкою. Завдяки маленькому діаметру лампочки електрощупом

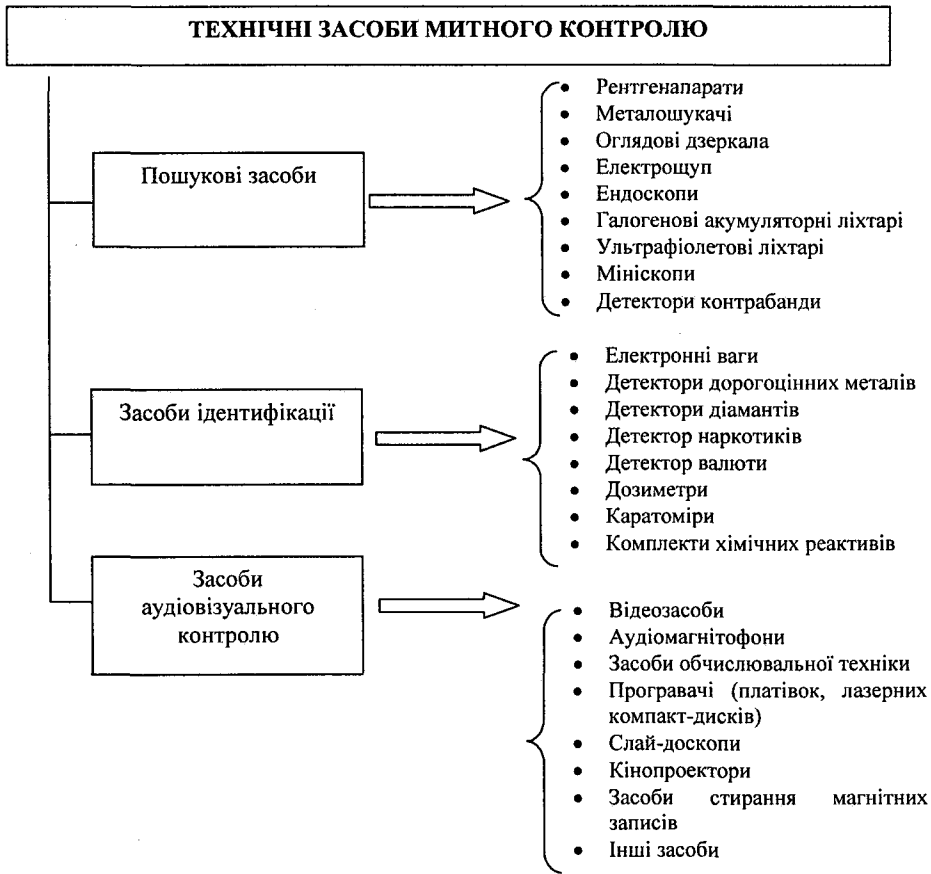


Рис.8.19. Технічні засоби митного контролю

можна з успіхом користуватися при підсвітленні вузьких щілин з меблями, ящиками, простору за решітками вентиляції та в багатьох інших місцях.

*Ендоскопи.* Призначені для неруйнуючого контролю елементів конструкції, використовуються для візуального контролю важкодоступних порожнин транспортних засобів і вантажів при їх огляді.

*Галогенові акумуляторні ліхтарі.* Призначені для використання у вибухонебезпечних, задимлених і вологих середовищах, при огляді великих ємностей, цистерн і трюмів на транспортних засобах, мають підвищений рівень світлового потоку. Типи галогенових акумуляторних ліхтарів – «Rangersun», «Mag-lite», «Varta».

*Ультрафіолетові ліхтарі.* Дозволяють побачити сліди підробок митних документів, валюти, застосовуються для запобігання використанню приписок у декларації з метою легалізації вивозу незаконно придбаних на території країни предметів та валюти.

*Мініскопи.* Це портативні мікроскопи тридцятикратного збільшення. Мініскоп моделі «I 171» може використовуватися для:

- перевірки службових документів з метою виявлення в них підробок та змін;
- зчитування проби на виробках з дорогоцінних металів;

- установлення фактів заміни дорогоцінних каменів у ювелірних виробках;
- ідентифікації головних рослинних наркотичних речовин, які хімічно не оброблені попередньо, і т.ін.
- дослідження поверхонь різних видів матеріалів, таких як метали, тканини; оцінки дефектних матеріалів, а також при митному огляді.

*Детектори контрабанди.* Мають джерело рентгенівського випромінювання, за допомогою якого визначаються наявність та ступінь заповненості порожнеч у різноманітних предметах. Мають високу ефективність використання при обстеженні важкорозбірних предметів з визначеним ступенем заповненості їх об'єму (колеса та двері автомобілів, порожнечі стінок у залізничних вагонах).

#### ***Засоби ідентифікації, визначення якісних та кількісних характеристик***

При проведенні митного контролю постають питання, пов'язані з необхідністю визначення якісних та кількісних характеристик. З цією метою використовуються такі засоби ідентифікації.

*Електронні ваги.* Для визначення ваги дорогоцінних каменів та металів, а також для зважування речовин при проведенні лабораторних аналізів використовуються електронні прецезійні ваги.

Для зважування багажу та великовантажних транспортних засобів застосовуються ваги, розраховані на відповідну вагу і виконані у стаціонарному або портативному варіанті.

*Детектори дорогоцінних металів.* Тестер золота (типу «Gold star») призначений для швидкого і точного визначення вмісту золота різних кольорів від 210 до 958 проби, дослідження покритих золотом чи золотовмісних металів. Цей прилад також визначає вміст платини і паладію.

Індикатор дорогоцінних металів «Тест» використовується для експрес-контролю дорогоцінних металів на поверхні досліджуваного зразка.

*Детектори діамантів.* Портативні детектори діамантів «Diatest» та «Diamond star» використовуються для визначення в оперативних умовах природних діамантів та їх штучних імітацій. За допомогою цих пристроїв вимірюють теплопровідність матеріалу, що досліджується.

*Детектор наркотиків.* Детектор «Канабіса», або детектор наркотичних речовин «САС», призначений для виявлення головних рослинних наркотичних речовин, які не піддавалися попередній хімічній обробці. За допомогою приладу можна виявити такі речовини, як гашиш, маріхуану.

*Детектор валюти.* Детектори валюти «Superscan» та «MD-23» використовуються для визначення справжності іноземної валюти. Принцип дії базується на наведенні струму в магнітній головці приладу при проходженні банкноти по її поверхні.

*Дозиметри.* Переносний мікропроцесорний дозиметр РМ-1202 призначений для вимірювання потужності польової еквівалентної дози та накопиченої дози гамма-випромінювання.

Дозиметр ДКС-04 використовується для виявлення й оцінювання за допомогою звукової та світлової сигналізації щільності потоків теплових нейтронів, рентгенівського, гамма- та жорсткого бета-випромінювань, а також для вимірювання потужності експозиційної дози рентгенівського та гамма-випромінювання.

Дозиметр ДБГ-01С «Синтекс» застосовується для вимірювання потужності еквівалентної дози зовнішнього гамма-випромінювання, відображення результату на цифровому індикаторі та якісного оцінювання інтенсивності гамма-випромінювання за допомогою звукової сигналізації.

*Каратоміри.* За допомогою каратоміра «Leveridg» визначають розмір перснів, приблизну вагу перлів та дорогоцінних каменів в оправі та без неї.

*Комплекти хімічних реактивів.* Призначені для виявлення вибухових речовин (групи А – тротил, тетрил, тринітробензол; групи Б – гексоген, ТЕН, нітрогліцерин, етиленглікольдинітрат, нітроцелюлоза), наркотиків та дорогоцінних металів. Наприклад, «Faugot» – для дослідження документів зі змінним початковим змістом; «NIK-1» – для розпізнавання сильнодіючих ліків, наркотиків або галюциногенів; «Cannabispray» – для перевірки на гашиш та маріхуану; «Herosol» – для виявлення кокаїну; «EXPRAY» – бомб та вибухівки; «Нарет-М» та «Нарет-В» – для визначення вмісту дорогоцінних металів; «Helling» – для визначення проби дорогоцінних металів.

### **Засоби контролю аудіовізуальних матеріалів**

До них відносяться: відео- та аудіомагнітофон, засоби обчислювальної техніки, програвачі (платівок, лазерних компакт-дисків), слайд-доскопи, кінопроектори, засоби стирання магнітних записів.

**Операції  
після  
завершення  
митного  
оформлення  
товару**

Залежно від митного режиму інспектором вантажного відділу, який завершив митне оформлення товару, накладається або знімається митне забезпечення.

*При кожному завершенні митного оформлення складається реєстр, до якого зносяться всі документи, що були використані при митному оформленні товару.* Реєстр завіряється особистою номерною печаткою і підписом інспектора, який завершив митне оформлення, та зберігається в установленому порядку разом з документами, що були підставою для митного оформлення.

Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності права на розміщення товарів у визначеному митному режимі і підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

До митного оформлення і митного контролю на будь-якому з перелічених вище етапів може залучатись підрозділ по боротьбі з контрабандою і порушеннями митних правил. При розслідуванні справ про порушення митних правил посадова особа митного підрозділу, у провадженні якої перебуває справа про порушення митних правил, може письмово витребувати документи, необхідні для розгляду справи. При цьому у справах відділу залишається письмова вимога про надання документів, а також копії витребуваних документів.

Митниця здійснює аналітичні операції з метою прогнозування та виявлення актів порушень при здійсненні зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД, характеризування динаміки здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Рекомендації відносно суб'єктів ЗЕД, які вчинили порушення, передаються на 1-й етап (попередні операції та перевірка ВМД і документів підрозділом митної статистики).

## **8.6. Основні митні документи**

Під час здійснення митного оформлення та проходження митного контролю суб'єкти ЗЕД подають до митних органів певні документи, перелік яких визначається залежно від виду зовнішньоекономічної операції та типу товару, який перетинає митний кордон. Можна визначити мінімальний узагальнений перелік документів, які обов'язково подаються при здійсненні процедури митного контролю (табл. 19.1).

**Перелік документів, необхідний для проведення митного оформлення**

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація
2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Товаросупроводжувальні документи: • транспортні накладні; • комерційні документи.
3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Документи, які підтверджують сплату митних платежів
4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Документи, які підтверджують фінансові гарантії
5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Документи контролю доставки або книжка МДП
6. Товаросупроводжувальні документи: • транспортні накладні; • комерційні документи.	6. Товаросупроводжувальні документи: • транспортні накладні; • комерційні документи.	6. Фітосанітарний сертифікат
7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Карантинний сертифікат
8. Гарантійне зобов'язання про термін операцій з давальницькою сировиною	8. Простий вексель: • на суму податку на додану вартість; • на суму мита при оформленні інвестицій; • на суму мита, податку на додану вартість при оформленні операцій з давальницькою сировиною	8. Ветеринарний сертифікат
9. Довідка-розрахунок митної вартості	9. Сертифікат про походження товару	9. Дозвіл служби екологічного контролю
10. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	10. Довідка-розрахунок митної вартості	10. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю
11. Документи контролю доставки або книжка МДП	11. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	11. Сертифікат комітету по наркотиках
12. Попереднє повідомлення	12. Документи контролю доставки або книжка МДП	12. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем
13. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	13. Акцизна або попередня декларація	
14. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	14. Попереднє повідомлення	
15. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	15. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	
16. Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за кордоном	16. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	
17. Фітосанітарний сертифікат	17. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	
18. Карантинний сертифікат	18. Інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції	

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

продовження таблиці 8.4

19. Ветеринарний сертифікат	19. Фітосанітарний сертифікат	
20. Дозвіл служби екологічного контролю	20. Карантинний сертифікат	
21. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	21. Ветеринарний сертифікат	
22. Дозвіл Міністерства культури	22. Санітарно-гігієнічний висновок	
23. Експертний висновок Державного гемологічного центру при Міністерстві фінансів України	23. Дозвіл служби екологічного контролю	
24. Сертифікат якості Державної хлібної інспекції Держагропрому	24. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	
25. Експертний висновок територіального органу Держстандарту	25. Дозвіл Міністерства культури	
26. Сертифікат комітету по наркотиках	26. Сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання	
27. Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	27. Сертифікат комітету по наркотиках	
28. Заявка розрахунок на придбання марок акцизного збору	28. Довідка Національного агентства України з реконструкції та розвитку	
29. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	29. Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	
30. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	30. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	
31. Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	31. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	
32. Сертифікат здоров'я	32. Ліцензія Мінфіну на ввезення цінних паперів	
33. Ліцензія, яка погоджена в Держкоммедбіопром на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	33. Одноразовий дозвіл на ввезення харчових добавок, біологічно-активних добавок, спеціальних харчових добавок, виробів медичного призначення, медичної техніки	
34. Дозвіл НБУ на продовження терміну повернення валютної виручки, терміну здійснення бартерної операції	34. Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	
35. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем	35. Сертифікат здоров'я	
36. Довідка управління сільського господарства та продовольства облдержадміністрації	36. Ліцензія, яка погоджена в Держкоммедбіопромі на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	
37. Висновок торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини	37. Дозвіл НБУ на продовження терміну повернення валютної виручки, терміну здійснення бартерної операції	
	38. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем	
	39. Дозвіл МВС на ввезення зброї	
	40. Висновок торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини	
	41. Позитивний висновок експертизи з енергозбереження	
	42. Лист-узгодження для проведення митного оформлення не за місцем акредитації суб'єкта ЗЕД	

ЗРАЗКИ ДОКУМЕНТІВ

ВАНТАЖНА МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ

УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ (УАД)				А				Форма МД-2	
1. Тип декларації ЕК 10		2. Відправник / експортер №232711913084 ЗАТ "ЗТФ Машиноекспорт" с/льє м.Львів, вул. Платова,6		3. Діяч ариш 1		4. Видатк специфікації		1. р/р №26000238263001 в ЗГРУ "Укресібанк" МФО 325321	
5. Всього най-мек. товарів 1		6. К-ть місць 10		7. Довідковий номер 20002/1/000390		2. р/р №26000238263002 в ЗГРУ "Укресібанк" МФО 325123		8. Особа, відповідальна за фінансове врегулювання ЗАТ "ЗТФ Машиноекспорт", 79066 м.Львів	
8. Одержувач / імпортер № "Ель Коалед Лтд" 3141 Каїр, Бейлан Хол.2, Єгипет		9. Країна 1-го призначення 165		10. Країна 2-го призначення 3255270		11. Торг. країна 3255270		12. Код країни призначення	
14. Декларант / предстатк №232711913084 ЗАТ "ЗТФ Машиноекспорт" м.Львів, вул. Платова,6 Рєстр №00000000-48/0023271191		15. Країна відправлення		16. Країна пошдрження		17. Країна призначення Єгипет		13. Код країни призначення	
18. Транспортний засіб при відправленні залишений транспорт		19. Конт. 804		20. Умови поставк 4 FOB Одеса		15а. Код країни відпр.		17а. Код країни призначення	
21. Транспортний засіб на кордоні 1 морське судно "АЗОВ"		22. Валюта та загальна фактурна вартість товарів 804		23. Курс валюти 243882		24. Характер угоди 21		20	
25. Вид транспорту на корд. 10		26. Вид транспорту в межах країни 20		27. Місце завантаження / розвантаження 50000 Чорноморська рег.		28. Фінансові та банківські відомості 1.23271191 2.ЗГРУ "Укресібанк" 3.м.Львів, пр. Сабоді 4.26000238263002 МФО 325321		29. Митниця на кордоні Одеса-порт 50002	
31. Вантажні місця та опис товару Трактори		32. Товар № 1		33. Код товару 856321000		34. Код країни походж. 804		35. Вага брутто (кг) 67000	
37. ПРОЦЕДУРА 100050		38. Вага нетто (кг) 67000		39. Квота		36. Преференція 000000		40. Загальна декларація / попередній документ	
44. Додаткова інформація / подані документи 2.2710 4833 2.2150 96-y2 3.3105 0020035 4.4110 КР-13/01 6.6.6860 2696344		41. Додаткова одиниця виміру міськ 10 шг		42. Фактурна вартість товару 3255270		43. Код зазначення від поставк		45. Статистична вартість 3255	
47. Нарядуван мита та митних зборів		48. Відстрочка платежів		49. Найменування оподку		50. Статистична вартість		51. Митниця країни транзиту	
Вид		Основа нарядування		Ставка		Сума		СП	
010		3255270		0.2%		6510,54		01	
800		3255270		20%		651054		06	
50. Довідкель		підпис:		С.		52. Гарантія на дійсність для		53. Митниця в країні призначення	
51. Митниця країни транзиту		предстатлений місце та дата							
Д. Завершення митного контролю		54. Міськ і дата:							



**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

**АКЦИЗНА ДЕКЛАРАЦІЯ**

УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ (УАД)				1. Тип декларації				Форма МД-3						
2. Відправник/ Експортер		8. Одержувач/ Імпортер		N		3. Додатковий аркуш								
Реєстр N		від												
31. Вантажні місця та опис товару	Маркірування та кількість - номери контейнерів - опис товару				32. Товар N		33. Код товару							
					34. Код країни походження		35. Вага бруutto (кг)		36. Преференція					
					37. Процедура		38. Вага нетто (кг)		39. Квота					
					40. Загальна декларація/попередній документ									
44. Додаткова інформація/ подані документи					41. Додаткова одиниця виміру		42. Фактурна вартість товару		43.					
							45. Код звільнення від податку							
	46. Статистична вартість													
31. Вантажні місця та опис товару	Маркірування та кількість - номери контейнерів - опис товару				32. Товар N		33. Код товару							
					34. Код країни походження		35. Вага бруutto (кг)		36. Преференція					
					37. Процедура		38. Вага нетто (кг)		39. Квота					
					40. Загальна декларація/попередній документ									
44. Додаткова інформація/ подані документи					41. Додаткова одиниця виміру		42. Фактурна вартість товару		43.					
							45. Код звільнення від податку							
	46. Статистична вартість													
31. Вантажні місця та опис товару	Маркірування та кількість - номери контейнерів - опис товару				32. Товар N		33. Код товару							
					34. Код країни походження		35. Вага бруutto (кг)		36. Преференція					
					37. Процедура		38. Вага нетто (кг)		39. Квота					
					40. Загальна декларація/попередній документ									
44. Додаткова інформація/ подані документи					41. Додаткова одиниця виміру		42. Фактурна вартість товару		43.					
							45. Код звільнення від податку							
	46. Статистична вартість													
47. Нарахування мита та митних зборів	Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП	Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП				
	Всього					Всього								
	Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП	Вид	Сума	СП	<-	Загальна сума				
											Примірник для митниці			
												С.		

ЗАЯВА НА ЛІЦЕНЗІЮ

1. Організація-заявник, її адреса		8. ЛІЦЕНЗІЯ № [ ] генеральна [ ] разова			
2. Реєстр. № від		7. ЗАЯВА № [ ] на генеральну [ ] разову ліцензію на експорт від			
3. [ ] Виготовлювач [ ] Споживач товару		9. [ ] Покупець [ ] Продавець, його адреса 10. Країна покупця/продавця			
4. Країна призначення		11. Термін дії ліцензії		по заявці _____ по ліцензії _____	
5. Країна походження		12. Характер угоди			
6. Митниця		13. Валюта платежу			
14. Найменування і повна характеристика товару		15. Код товару за ТН ЗЕД		16. Одиниця виміру	
				17. Кількість	
				18.	
				19. Вартість, тис.дол. США	
20. Підстава для вимоги ліцензії		22. Погоджено			
21. П.І.Б. керівника організації заявника		23. Міністерство (свідоцтво до видачі ліцензії)			
Посада		Начальник управління зовнішньоекономічних зв'язків Львівської обласної державної адміністрації			
Підпис		Дата			
24. Особливі умови ліцензії					

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

### ЛИСТ ПІДПРИЄМСТВА НА ІМ'Я НАЧАЛЬНИКА МИТНИЦІ

№ \_\_\_\_\_ Начальнику \_\_\_\_\_ митниці  
 \_\_\_\_\_  
 (прізвище, ініціали)

Підприємство \_\_\_\_\_, код за ЄДРПОУ \_\_\_\_\_  
 (назва)

стоїть на обліку в транзитно-вантажному відділі № \_\_\_\_\_ (назва митниці) і здійснюватиме протягом року перевезення зовнішньоторговельних вантажів своїми автотранспортними засобами та (або) транспортними засобами, що перебувають у розпорядженні підприємства за зовнішньоекономічними договорами від № \_\_\_\_\_ й оформлені в митному режимі тимчасового ввезення. Відомості про транспортні засоби та ВМД, оформлені відповідно до митного режиму тимчасового ввезення, наведено нижче.

Довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами (довідка про відсутність за межами України валютних цінностей та майна) від № \_\_\_\_\_, додається.

Адреса підприємства: \_\_\_\_\_, тел. \_\_\_\_\_,

Повідомляємо також додаткові відомості: \_\_\_\_\_

№ п/п	Відомості про транспортні засоби						Свідоцтво про реєстрацію (№, дата, назва органу, який його видав)	для транспортних засобів, оформлених відповідно до митного режиму тимчасового ввезення, № і дата ВМД
	Марка	Державний номер	Номер шасі (рами, кузова)	Номер двигуна	Вартість			
1	2	3	4	5	6	7	8	

Усього \_\_\_\_\_ (зазначається цифрами та словами загальна кількість транспортних засобів) загальною вартістю \_\_\_\_\_.

З наказом Держмитслужби України від 13.05.99 №280 ознайомлені та про відповідальність згідно зі ст.71,109,113Е Митного кодексу України попереджені:

Директор підприємства \_\_\_\_\_ П.І.Б.  
 \_\_\_\_\_  
 (підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ П.І.Б.  
 \_\_\_\_\_  
 (підпис)

М.П.

«18» листопада 1998р. №232

УКРІНБАНК  
м. Київ

Начальнику Чорноморської регіональної  
митниці «Миколаїв порт»

ДОВІДКА

Цим повідомляю, що 10.04.98 р. Укрінбанком відкрито такі поточні та блоковані валютні рахунки для ВАТ «Миколаївський НПТ»

Блоковані валютні рахунки: 26009000000124 (у доларах США)

Поточні валютні рахунки: 26009000000123 (у доларах США)

Начальник відділу  
міжнародних розрахунків  
та валютних операцій

Підстригач М.Т. \_\_\_\_\_

УКРАЇНА, 226004, Київ, вул.Смирнова,10а, тел. (044) 62-51-45, факс (044) 62-51-45, МФО 326045

РАХУНОК-ФАКТУРА

ВАТ «Фармаком»,  
Україна, 79058,  
Львівська обл., м.Львів.,  
вул. Ст.Бандери, 9 / 307

Lecstanyuow str.33/5  
P.O.BOX 1584  
Roche Holdings  
Bern, Switzeland  
94309-0290

Код клієнта 02751684234		№ рахунку 47245	Дата рахунку 26 грудня 2001р.	
Умови оплати: протягом 7-ми днів з дня отримання банком Покупця товаророзпорядчих документів			Банк Поста- чальника	Умови поставки DDU
Код товару	Найменування	Кількість, транспортних упакувань	Ціна за одиночку, \$	Сума, \$
	Накладна №1108 від 01 грудня 2001 р. Згідно із замовлен- ням № 611 від 10 жовтня 2001р.			
	Препарат Vito B <sub>12</sub>	1000	4778	7 780 000
	Банк: Розрахунковий рахунок № 36814646128997 в CreditSuissebank			

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

**ТОВАРОСУПРОВІДНИЙ ДОКУМЕНТ**

Продавець (експортер) **PRO-SERVICE** Сот, Тайвань  
 Вантажодержувач, адреса, країна  
**ВАТ «ПРИЛАДТЕХ»**, Україна,  
 290006 м.Львів, вул. Ст.Бандери, 12  
 Експедитор

ТОВАРОСУПРОВІДНИЙ ДОКУМЕНТ №1-8  
 СЕРТИФІКАТ ЯКОСТІ № 231  
 ПАКУВАЛЬНИЙ ЛИСТ № 7  
 ВІДВАНТАЖУВАЛЬНА СПЕЦИФІКАЦІЯ №  
 Контракт № 12113 | від 28.04.99  
 Замовлення-наряд №

Транспортний документ (назва і номер)  
 Залізнична накладна №3/2С  
 Вагон № 2-3 Контейнер №

Дозвіл на вивіз № КТ-8/1120 лист від 01.05.99

тарки і змєра	Назва і код товару	Вид місць	Вантаж	Номери місць	Од. виміру	Кількість товару	Маса, кг брутто/нетто	Габарити, см Об'єм м <sup>3</sup>
12	УВ-32 РК-123	відеокарта	коробках	(1-72)/72	шт.	1070		50x30x90

Зазначений у даному товаросупровідному документі товар відповідає за якістю діючим у Китаї стандартам, технічним умовам і може бути відвантажений на експорт

Показник якості товару JN 4088-88  
 Маркування – “Некидати”

підписи

Документація знаходиться в місці №1

**РАХУНОК-СПЕЦИФІКАЦІЯ №1/324**

(від "29" квітня 1999 року)

Продавець:  
**PRO-SERVICE**

Адреса: №. 150, Пай район, Тайвань  
 email: onier@y.cot.ci Реквізити: Р/Р ІЗ/11-1342876

Одержувач: **ВАТ «ПРИЛАДТЕХ» м.Львів, Україна**

№	Код	Назва товару	Ціна	К-сть	Од.	Сума(дол. США)
1	321	В-12	91	120	Шт.	10920
2	322	УВ-32	122	350	Шт.	48822
3	323	РК-132	356	600	Шт	213600

Сума ——— -273 342 дол.США  
 ПДВ: --- --54 668.4дол.США  
 До оплати- -328 010.4 дол.США

До оплати: триста двадцять вісім тисяч 10,4 дол.США.

М.П. Президент\_  
 Гол. бухгалтер\_

РАХУНОК-ФАКТУРА № 645

ZINGER Machines", Dresden, BlumenStr 66,GERMANY  
e-mail: Zinger.SNC@Liber.DE

Покупець:  
ВАТ "Маяк"  
Україна 790044  
м. Львів, вул. Заводська,6

**ZINGER**  
**machines**

Рахунок-фактура № 11/02 від 3 травня 2003 року.  
Контракту № 14/25 від 21 листопада 2002 року.

Склад поставки обладнання	Одиниці виміру	Кількість	Загальна вартість, євро
Швейні машинки МН-380(1/4)АТ-8	шт.	35	46752

Загальна ціна в євро.....46752

Наш банк:  
**CREDITBANK, Henrich –Heine-Str.,24,**  
**GERMANY**  
Swift code CCRT № 36128997

Товар німецького походження, призначений для експорту

ДОВІДКА-РОЗРАХУНОК МИТНОЇ ВАРТОСТІ

Продавець ВАТ "НПК – Галичина"  
 Покупець "RAN International"  
 Декларант фірма "Арго" м.Львів  
 Країна походження  
 Виробник ВАТ "НПК – Галичина"

Країна-експортер Україна  
 Дата і номер контракту 21.01.2002, №352  
 Умови поставки DDU  
 Дата і номер рахунку-фактури 05.04.2002 р. №145/14  
 Курс вал. на день подання ВМД 5,33 грн/USD

Визначення митної вартості

Найменування товару	Код товару	Кількість	Фактурна вартість		Витрати, що додаються при визначенні митної вартості, якщо вони не включені до договірної фактурної вартості						Витрати, що виключаються при визначенні митної вартості з договірної фактурної вартості		Визначена митна вартість	
			У валюті розрахунку (зазначити код)	У валюті України	На транспортування	На страхування	Вартість навантаження, пакування, контейнерів	Вартість навантаження, перевантаження	Комісійні брокерські промишлені	Інші витрати (зазначити, які конкретно)	На транспортування після моменту перетину митного контролю	Витрати по монтажу, складанню, налагодженню устаткування чи з подання технічної допомоги після ввезення	У валюті розрахунку	У валюті України
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Мазут М-100 x	x	x	1000т 113600	113830 605490	606710	17500	x	x	x	x	4800	x	x	x

Підпис Декларанта

М.П.

Облікова картка № 214537667898  
Суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності,  
взятого на облік у відділі ВВ 2  
Західної регіональної митниці

Повна назва підприємства Відкрите акціонерне товариство „МАЯК”  
Код ЗУКПО 13915685 Код СПАТО 461037200 Код ЗКФВ 20  
Індивідуальний податковий номер юридичної (фізичної) особи 139156853060  
Юридична адреса 790044 м. Львів, вул. Заводська, 6  
Фактична (поштова адреса) 79039 м. Львів, вул. Шевченка, 35  
Свідоцтво про державну реєстрацію (№, дата, найменування реєструючого органу,  
місце реєстрації) № 02876980 від 31. 08. 92 р. Реєстраційна Палата Департаменту  
економічної політики та ресурсів Львівського міського виконавчого комітету Ради  
народних депутатів.  
Керівник підприємства (П. І. Б., підпис ) Василенко Ніна Миколаївна  
Головний бухгалтер (П. І. Б., підпис ) Жук Сергій Андрійович  
Телефон 76-09-56 Факс (38 0322) 654051.  
Податкова інспекція (Назва, адреса, телефон) Державна податкова інспекція у  
Личаківському районі м. Львова. 79003 м. Львів, вул. Стрийська, 35  
Гривневий рахунок № рахунку 262590000058833  
Назва банку Акціонерний поштово-пенсійний банк “Аваль”  
Юридична адреса банку м. Львів, вул. Матейка, 8  
Код ЗУКПО банку 22360822 МФО банку 325365  
Валютний рахунок № рахунку 26008511123  
Назва банку Акціонерний поштово-пенсійний банк “Аваль”  
Юридична адреса банку м. Львів, вул. Матейка, 8  
Код ЗУКПО банку 22360822 МФО банку 325365  
Інформаційне повідомлення про іноземну інвестицію в Україні ( №, дата,  
найменування реєструючого органу, місце реєстрації) № 620/1 від 17.08.93 р., 1346-  
027/1 від 03.12.93р.  
Управління зовнішньоекономічних зв'язків Львівської облдержадміністрації

Прізвище, ім'я, по батькові осіб, уповноважених на роботу з митницею (телефон,  
підписи)

1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_.

При зміні даних, зазначених у цій картці, зобов'язуюсь у тижневий термін  
повідомити про це митний орган:

МП підприємства

Підпис керівника  
Дата

МП інспектора

Підпис інспектора  
Дата



Начальнику Західної  
регіональної митниці  
п.Крети С.О.

**ЛИСТ-ЗОБОВ'ЯЗАННЯ**

№ 145 від "15" квітня 2002 р.

Прошу Вашого дозволу на оформлення акцизної (попередньої) вантажної митної декларації на вантаж мазут М-100 згідно з (ТСД, ТТД) № 145/14 від 10.10.1998 в кількості 1000 тонн на загальну суму 606710 грн., згідно з договором (контрактом) № 352/02 від 21.01.2002 р. з України, ВАТ "НПК – Галичина", м. Дрогобич, вул. Бориславська, 81.

Декларування та повне митне оформлення даного вантажу зобов'язуюсь провести в терміни, встановлені наказом ДМСУ від 4 травня 1998 року № 267.

З порядком нарахування митних зборів за перебування під митним контролем, санкціями, передбаченими митним законодавством за порушення митних правил при невиконанні цього зобов'язання та вимогами п.1.11. «Положення про порядок контролю за везенням на митну територію України окремих видів товарів», затвердженого наказом ДМСУ від 4 травня 1998 року № 267 ознайомлений.

Голова правління ВАТ "НПК – Галичина"  
Гол. бухгалтер ВАТ "НПК – Галичина"

П. І. Б., підпис  
П. І. Б., підпис

Гусаков В.М.  
Садовий І.В.

Начальнику Львівської митниці  
(за місцем розташування суб'єкта)

Підприємство Відкрите акціонерне товариство "НПК – Галичина"  
(повна назва підприємства)

Код ЗУКПО 02348798

Код платника податку 14586584921

Банківські реквізити :

Банк АТ «Укрінбанк» м. Львів, пр. Чорновола, 18

(назва банку, адреса)

р/р 25487924565592

МФО 345682

в/р 48567595862321

МФО 345682

Просить Вас дозволити митне оформлення вантажу: мазут М-100

(найменування та кількість вантажу)

Код ТН ЗЕД 01254780000

Згідно з контрактом № 352 від «21» січня 2002 р.

За характером угоди (код) 81 митний режим (код) 10

Валюта платежу USD в митниці Львівській

Повідомляємо також наступні відомості:

\*Довідка про декларування валютних цінностей №241/14

\*Рахунок-фактура №145/14

Керівник підприємства Гусаков В.М.

М.П.

\_\_\_\_\_ не заперечує проти митного оформлення вантажу в \_\_\_\_\_ митниці

Операцію взято на контроль. Просимо додатково внести у ВМД всі супровідні документи, необхідні для оформлення вантажу (перелік документів). Після митного оформлення просимо направити копії ВМД на нашу адресу.

Виконавець \_\_\_\_\_ Черненко І. В.

(підпис відповідальної особи, відтиск ОНП, ПІБ)

\_\_\_\_\_ митниця не заперечує проти митного оформлення в зоні діяльності \_\_\_\_\_ митниці.

Начальник ЗРМ

Варламов С.К.

(П.І.Б.)

**РАХУНОК-ФАКТУРА**

Дрогобич, 23004

Україна

тел.234-49-41 факс 234-49-42

р/р 3454258385564 "Приватбанк"

Тюмень, 64085

Російська Федерація

тел.234-49-41 факс 234-49-42

р/р 5795213254345 "Руссиббанк"

Код клієнта 02751684234		№ рахунку 47245	Дата рахунку 26 травня 2002р.	
Умови оплати: протягом 7-ми днів з дня отримання банком Покупця товаророзпорядчих документів			Банк Постачальника	Умови поставки DDU
Код товару	Найменування	Кількість, транспортних одиниць (вагонів)	Ціна за барель, \$	Сума, \$
	Нафта сирець	540	25,9	4 465 500
	Банк: Розрахунковий рахунок № 5795213254345 в "Руссиббанк"			

**КОМЕРЦІЙНИЙ РАХУНОК**

" PHILIPS N. V." Amsterdam, Neatherland		Рахунок № ТА 603 – 451 Дата: 30 січня 2002 р.			
До сплати <b>ЗАТ "RED STAR"</b> Україна, м Львів, вул. Княгині Ольги 5 <sup>а</sup> / 46		Контракт № 15 / 24 Розрахунок здійснюється в голландських гульденах після пред'явлення гарантійного листа (банківської гарантії)			
Перевізник: "Transvekta NV", Amsterdam, Neatherland					
Дані	Вид товару	Кількість	Одиниці виміру	Ціна	Загальна сума
ЗАТ "RED STAR" Контракт № 15 / 24 Вага брутто – 3600 кг Вага нетто – 3250 кг	Холодильники Philips - "Superpreisen"	50	штуки	\$ 1071,5 (5721,8 грн.)	\$ 53575 (286090,5 грн.)
" PHILIPS N.V." Генеральний директор Штерман Грег _____					

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

**АВТОДОРОЖНА НАКЛАДНА ЗА ФОРМОЮ КДПГ (CMR)**

1. Відправник (найменування, адреса, країна)  <b>ЗАТ "RED STAR"</b> м. Львів, вул. Княгині Ольги 5 <sup>а</sup> /46 Україна		Міжнародна товарно-транспортна накладна №1 Internationaler Frachtbrief Дане перевезення незважаючи ні на які інші угоди, здійснюється відповідно до умов Конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення (КДПГ) Diese Beforderung Unterliegt trotz einer Gegentelligen Abmachung Den Bestimmungen des Ubereinkommens uber den Beforderungsvertrag im internat Strassenguterverkehr (CMR) <div style="text-align: center; border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 100px; margin: 0 auto; padding: 5px;">CMR</div>					
2. Отримувач (найменування, адреса, країна)  <b>"PHILIPS NV"</b> Amsterdam, Neaderland		16. Перевізник (найменування, адреса, країна)  "Transvekta BV" Amsterdam, Neatherland					
3. Місце розвантаження товару Місце м. Львів Країна Україна		17. Наступний перевізник (найменування, адреса, країна)					
4. Місце й дата завантаження товару Місце м. Амстердам Країна Нідерланди Дата 09.02.2002 р.		18. Примітки перевізника					
5. Документи, що додаються Специфікація № 1							
6. Знаки й номери	7. Кількість місць <b>50</b>	8. Вид упакування <b>картонні ящики</b>	9. Найменування вантажу <b>холодильники Philips "Superpreiser"</b>	10. Статистика	11. Вага брутто, кг <b>3600</b>	12. Обсяг, м <sup>3</sup> <b>32</b>	
13. Вказівка відправника (митна та інша обробка)  Оголошена вартість вантажу \$ 53575 (286090,5 грн.)			19. Підлягає оплаті <b>286090,5 грн.</b>	Відправник <b>Philips NV</b>	Валюта	Одержувач <b>ЗАТ "RED STAR"</b>	
14. До повернення							
15. Умови оплати франко нефранко <b>CIP</b>			20. Особливі узгоджені умови				
21. Складена в м. Амстердам		Дата: 09.02.2002 р.		24. Вантаж отримано			
22. Прибуття для завантаження <b>10 год. 00 хв.</b> Вибуття <b>12 год. 30 хв</b>  Підпис та штамп відправника		23. лист № 11 від 09.02.2002 р. Прізвища водіїв  Підпис та штамп перевізника		Дата  "___" _____ 20___ Прибуття під розвантаження _____ час. _____ хв. Відправлення _____ час. _____ хв.			
25. Реєстраційний номер Тягач Напівприцеп <b>№ 753 – 12 AN</b>		26. Марка Тягач Напівприцеп <b>Mersedes 380</b>		Підпис та штамп отримувача			

**ПАКУВАЛЬНИЙ ЛИСТ №7**  
(до Контракту купівлі-продажу відеокарт NVidia)

Відеокарти Nvidia, що представлені для перевезення у коробках формату 50/30/90 знаходяться у товарних місцях таким чином:

№ місця	Назва відеокарти	Кількість відеокарт у коробці (шт)
(1-8)/72	• Nvidia Riva TNT®	15
(9-32)/72	• Nvidia Riva Ultra TNT® 64	15
33/72	• Nvidia Riva Ultra TNT® 64 • Nvidia GeForce 256®	5 10
(34-71)/72	• Nvidia GeForce 256®	15
72/72	• Nvidia GeForce 256®	10

На кожному товарному місці зазначений відновний номер коробки, контракт № 2/13, номер моделі та кількість отримувач – АТ "ІКС", та нанесене додаткове маркування – "не кидати".

Маркування зроблено фарбою, що не змивається, українською та китайською мовами з двох боків.

**Паспорт угоди**

№1/2309223/13/01 від 13.05.2001

Реквізити банку		<b>МФО 325321</b>	
Найменування банку <b>Український державний експортно-імпортний банк</b>			
Філіал <b>Західне Головне регіональне управління</b>			
Поштова адреса <b>79040, м.Львів, пр. Свободи,39.</b>			
Реквізити експортера		Реквізити іноземного покупця	
Найменування <b>ЗАТ «ЗТФ Машиноекспорт»</b>		Найменування <b>«El Khaled Ltd»</b>	
Код ЗКПО <b>23271191</b>		Країна <b>Єгипет</b>	
Адреса <b>79056 м. Львів, вул. Пластова,6</b>		Адреса <b>3141, Каїр, Баклан Хл,2</b>	
Номер транзитного рахунку		<b>26000238263002</b>	
Реквізити та умови контракту		<b>Купівля-продаж тракторів на умовах ФОБ Одеса</b>	
Номер контракту Дата <b>№ КР-13/01 від 28.04.2001</b>		Останній платіж	
Сума контракту <b>600647,6</b>		Валюта Платежу <b>USD</b>	
Валюта Ціни <b>USD</b>		Код валюти платежу <b>804</b>	
Код валюти ціни <b>804</b>		Форма розрахунків <b>Інкасо комерційних документів на суму 70% вартості контракту, комерційний кредит на решту суми на 3 роки під 12% річних</b>	
Валютне застереження <b>ціна тверда</b>		Надходження виручки через <b>30 днів після поставки</b>	
Ліцензія Банку України <b>№ 2310007</b>		Дата <b>12.10.1995</b>	
Підписи уповноважених осіб		Відстрочка <b>немає</b>	
Від банку		Від експортера	
Посада <b>нач.від. валютних розр.</b>	Підпис	Посада <b>нач.фін.відділу</b>	Підпис
<b>ПБ Гамак Т.П.</b>	Дата <b>13.05.2001</b>	<b>ПБ Вовк А.Я.</b>	Дата <b>13.05.2001</b>
Позначки банку			
Копія згідна з ×	Посада	ПБ	Підпис
Дата <b>15.05.2001</b>	<b>ревізор</b>	<b>Топінабур К.С.</b>	

**Контрольні запитання**

1. Яким чином здійснюються реєстрація суб'єкта ЗЕД?
2. Хто займається державною реєстрацією суб'єктів ЗЕД?
3. У чому полягає процедура акредитації суб'єкта ЗЕД?
4. Який пакет документів представляється в органи державної влади при реєстрації суб'єктів ЗЕД?
5. Який пакет документів представляється на митницю при акредитації суб'єктів ЗЕД?
6. У чому полягає завдання Всесвітньої митної організації?
7. Функції ВМО?
8. Які є постійно діючі органи ВМО?
9. Які Ви знаєте міжнародні митні конвенції?
10. Які міжнародні митні конвенції підписала на сьогодні Україна?
11. Що таке "митний режим", і які бувають види митних режимів?
12. Функції митних режимів.
13. При яких видах митних режіив не застосовується митне оформлення?
14. В яких документах зазначає відомості декларант про митний режим?
15. Чи існують ситуації неможливості розміщення товару у визначений режим?
16. Якими законодавчими актами регулюється створення суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності?
17. Наведіть алгоритм реєстрації суб'єкта ЗЕД.
18. Які документи необхідно представити на митницю для акредитації підприємства?
19. Що таке "митне оформлення"?
20. Мета митного оформлення.
21. Митне оформлення при імпорті товарів.
22. Митне оформлення при експорті товарів.
23. В яких випадках може бути відмовлено у митному оформленні?
24. Документи необхідні для митного оформлення.
25. Що таке "митний контроль"?
26. Правила митного контролю.
27. Об'єкти і суб'єкти митного контролю.
28. Основні заходи митного контролю.
29. Функції митного контролю.
30. Принципи митного контролю.
31. Які форми митного контролю Ви знаєте?
32. Митний огляд.
33. Служби які здійснюють митний контроль в Україні.
34. Основні внапрями організації митного контролю і митного оформлення.
35. Декларування як складова митного контролю.
36. Дайте визначення митного оформлення товарів.
37. Мета здійснення митного оформлення.
38. Хто визначає порядок здійснення операцій з митного оформлення?
39. Де встановлюються території зон митного контролю?
40. Основні етапи митного оформлення.
41. В яких випадках ВМД не приймається до митного оформлення?
42. Які документи необхідні для митного оформлення?

43. Які документи необхідні для митного оформлення експорту?
44. Які документи необхідні для митного оформлення імпорту?
45. Які документи необхідні для митного оформлення транзиту?
46. Які документи подаються у обов'язковому порядку при митному оформленні експорту?
47. Які документи подаються у обов'язковому порядку при митному оформленні імпорту?
48. Які документи подаються у обов'язковому порядку при митному оформленні транзиту?
49. Хто здійснює реєстрацію і облік зовнішньоекономічних договорів?
50. Які документи подаються при реєстрації зовнішньоекономічних договорів?
51. В яких випадках може бути відмовлено у реєстрації зовнішньоекономічних договорів?
52. Які інші державні органи дають дозволи про реєстрацію зовнішньоекономічних договорів?
53. Функції картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору.
54. Що таке „митна вартість“?
55. Функції митної вартості.
56. З чого складається процедура декларування митної вартості?
57. Методи визначення митної вартості.
58. Які існують системи визначення митної вартості?
59. На чому базуються методи оцінки митної вартості імпортованого товару?
60. Основний метод визначення митної вартості товару.
61. Розкрийте суть поняття „ціна угоди“.
62. Перелічіть компоненти, які можуть враховуватися у митну вартість (якщо вони раніше не були враховані).
63. В яких випадках не може бути застосований методу визначення митної вартості за ціною угоди з ввезеними товарами?
64. Основні ознаки взаємозалежних осіб.
65. Означення ідентичних осіб.
66. Означення подібних осіб.
67. Визначення митної вартості за ціною угоди з ідентичними товарами.
68. Визначення митної вартості за ціною угоди з подібними товарами.
69. В яких випадках використовується метод за ціною угоди з ідентичними та подібними товарами?
70. Визначення митної вартості на основі віднімання вартості.
71. Визначення митної вартості на основі додавання вартості.
72. Поняття „продаж товарів у незмінному стані“.
73. Яким чином визначається агрегована кількість товару?
74. Визначення митної вартості резервним методом.
75. Принципи спеціального способу оцінки товарів.
76. Мінімальна митна вартість.
77. На які товари встановлюються індикативні ціни?
78. Документи, які надаються для проведення вартісної оцінки до відділу тарифів і вартості.
79. Випадки, в яких звертаються до експертної організації при визначенні митної вартості.

80. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

експорт кави;

базисна умова поставки - FOB;

умови платежу - банківський переказ;

країна-контрагент – Росія.

81. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

експорт продуктів харчування;

базисна умова поставки - DDP;

умови платежу - аванс;

країна-контрагент – Польща.

82. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

експорт горілки;

базисна умова поставки - FCA;

умови платежу – відкритий рахунок;

країна-контрагент – Угорщина.

83. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

імпорт побутової техніки;

базисна умова поставки - FOB;

умови платежу – чисте інкасо;

країна-контрагент – ФРН.

84. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

імпорт пива;

базисна умова поставки - EXW;

умови платежу – безвідкличний підтверджений акредитив;

країна-контрагент – Чехія.

85. Побудувати схему експортно-імпоротної операції на наступних умовах:

імпорт комп'ютерів;

базисна умова поставки - CIP;

умови платежу - банківський переказ;

країна-контрагент – Росія.

## РОЗДІЛ ІХ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

### 9.1. Загальні положення

Бухгалтерський облік зовнішньоекономічної діяльності і валютних операцій здійснюється на основі Плану рахунків бухгалтерського обліку, фінансово-господарської діяльності підприємств для операцій в національній валюті з виділенням в аналітичному обліку операцій в іноземній валюті.

Для обліку специфічних операцій підприємства можуть відкривати додаткові субрахунки із збереженням номерів діючого плану рахунків.

Підставою для бухгалтерських записів з обліку операцій зовнішньоекономічної діяльності є належним чином оформлені документи. Їх можна розподілити на такі основні групи:

- **технічна документація** – технічні паспорти машин і обладнання, формуляри і описання виробів, інструкції щодо встановлення, монтажу, налагодження, управління і ремонту;
- **товаросупровідна документація** – сертифікат про якість товару, відвантажувальна специфікація, упаковальний листок, комплектувальна відомість;
- **транспортна, експедиторська і страхова документація** – залізнична накладна і її копії – дублікат залізничної накладної міжнародного вантажного сполучення, квитанція залізничної накладної внутрішнього вантажного сполучення, багажна квитанція, коносамент, накладні автотранспортного, річкового і повітряного сполучення тощо, страховий поліс або сертифікат;
- **складська документація** – приймальний акт порту України на експортний товар, генеральний акт розвантаження пароплава з імпортними вантажами в порту прибуття України, докова розписка про прийняття вантажу на зберігання іноземного порту, варант – документ іноземного комерційного складу, що містить розписку складу про прийняття товару на зберігання і заставне свідоцтво;
- **розрахункова документація** – рахунок-фактура, розрахункова специфікація, переказний вексель (тратта);
- **банківська документація** – заява на переказ валюти, інкасове доручення, доручення про відкриття акредитиву, чек, доручення на розподіл експортного виторгу, виписки операцій з розрахункового і валютного рахунків;
- **митна документація** – вантажна митна декларація, сертифікат про походження товару, довідки про сплату мита, акцизів і зборів, податку на додану вартість;
- **претензійно-арбітражна документація** – претензійний лист, позовна заява в суд або арбітраж, постанова суду або арбітражу про задоволення або відхилення позову;
- **документи про нестачі і псування товару** – комерційний акт на нестачу, аварійний сертифікат.

Облік зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в єдиній грошовій одиниці України. З цією метою всі операції в іноземних валютах перераховують в еквівалент грошової одиниці України за курсом Національного банку України на дату здійснення операції.



Якщо господарську операцію здійснено в іноземній валюті, курс якої Національним банком України до національної грошової одиниці не встановлюється, то еквівалент цієї операції в грошовій одиниці України визначають поетапно. На першому етапі валюту операції перераховують у вільноконвертовану валюту (долари, євро тощо) прямим застосуванням курсу цих валют, одержаного з джерел опублікованої інформації. На другому етапі одержану на основі розрахунку суму перераховують у національну грошову одиницю за курсом, встановленим у загальноприйнятому порядку.

Слід зазначити, що в первинних документах записи вартісних показників відображаються у тій грошовій одиниці, в якій фактично здійснюються операції. При обробленні первинних документів у знаменнику вказують еквівалент показників в іноземній валюті, перерахований у національну валюту за курсом Національного банку України на дату, прийняту для перерахунку.

В реєстрах бухгалтерського обліку – журналах-ордерах, відомостях, книгах усі записи операцій в іноземних валютах відображаються у національній грошовій одиниці. Одночасно записи зазначених операцій доцільно здійснювати в ідентичних реєстрах із зазначенням назви іноземної валюти (в доларах, євро, рублях тощо). Ці реєстри для відображення операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку не використовуються, а служать наочним посібником для визначення фактичного стану валютних цінностей підприємства в іноземних валютах.

У бухгалтерському балансі залишки коштів на валютних статтях (іноземні валюти в касі, на рахунках у банку, грошові документи в іноземних валютах) підлягають перерахунку в грошову одиницю України за курсом НБУ на останнє число звітного періоду. Внаслідок зміни курсів валюту період між датою здійснення господарської операції і датою розрахунку за нею виникають курсові різниці, які можуть бути позитивними (курсний прибуток) або негативними (курсні втрати).

У бухгалтерському обліку курсові різниці між оцінкою коштів, інших активів і пасивів за курсом іноземних валют на дату здійснення операції і на дату фактичного здійснення розрахунків, а також на останнє число звітного періоду відображають на рахунку 714 "Дохід від операційної курсової різниці" та 945 "Втрати від операційних курсових різниць".

Порядок відображення в бухгалтерському обліку курсових різниць регламентований Листом Міністерства фінансів України № 18-445 від 16 квітня 1992 р. "Про бухгалтерський облік операцій в іноземних валютах" з подальшими змінами і доповненнями.

### **9.2. Порядок проведення безготівкових розрахунків в іноземній валюті**

Перелік операцій, які можуть проводити юридичні особи – резиденти зі своїх поточних рахунків в іноземній валюті, наведений в Положенні про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та у гривнях, затверджене постановою Правління Національного банку України від 18.12.98 р. № 527. У Положенні визначено, що є поточними торговими і неторговими операціями, які кошти зараховуються на поточний рахунок та які операції проводяться з цього рахунку.

### **Граничні терміни розрахунків за зовнішньоекономічними операціями**

Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті визначається Законом України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.94 р. № 185/94.

Згідно з цим Законом виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Відстрочення поставки при проведенні імпорتنих операцій нерезидентів не може перевищувати 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується. При застосуванні розрахунків щодо імпорتنих операцій резидентів у формі документарного акредитива зазначений термін діє з моменту здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента.

Виняток становлять:

- експорт фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва, терміни розрахунків за яку не можуть перевищувати 180 календарних днів з дати митного оформлення такої продукції;
- експортно-імпорتنі операції суб'єктів космічної діяльності у деяких випадках, розрахунки за якими здійснюються у термін до 500 календарних днів.

Перевищення всіх зазначених вище термінів потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України.

### **Штрафні санкції за порушення термінів розрахунків**

Порушення резидентами граничних термінів розрахунків тягне за собою сплату *пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % від суми неоподаткованої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.*

Відлік законодавчо встановленого строку розрахунків банк починає з наступного календарного дня після дня оформлення ВМД, підписання акта виконаних робіт (іншого документа) – при експортних операціях або здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь нерезидента – при імпорتنих операціях, які здійснюються за умови відстрочення поставки.

Зауважте, якщо ви перші отримали товар (при імпорті) чи гроші (при експорті) і ще не розрахувались за нього у першому випадку чи не поставили товар у другому випадку, то при таких умовах штрафні санкції законодавством України не передбачені, тобто держава контролює тільки виконання зобов'язань нерезидентів перед резидентами.

Пеня за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків за зовнішньоекономічними операціями стягується з резидентів державною податковою інспекцією за наслідками документальних перевірок.

Причому обмеження щодо термінів нарахування і суми пені за порушення термінів зарахування валютної виручки чинним законодавством не встановлено (роз'яснення наведені у листах Вищого арбітражного суду України від 07.02.2000 р. №01-8/48 та ДПА України від 04.05.98 р. №4609/11/27-0216).

Якщо затримка у розрахунках чи поставках продукції виникла не з вини підприємства, вам необхідно звернутись до суду (арбітражного суду, Міжнародного комерційного арбітражного суду чи Морської арбітражної комісії при Торгово-промисловій палаті України) з позовною заявою про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом термінів, передбачених експортно-імпортним контрактом. У разі прийняття цієї позовної заяви граничні терміни розрахунків зупиняються і пеня за їх порушення в цей період не сплачується.

У разі прийняття судом або арбітражним судом рішення про відмову в позові повністю або частково або припинення (закриття) провадження у справі чи залишення позову без розгляду граничні терміни розрахунків поновлюються і пеня за їх порушення сплачується за кожний день прострочення, включаючи період, на який ці терміни було зупинено. У разі прийняття судом або арбітражним судом рішення про задоволення позову пеня за порушення граничних термінів розрахунків не сплачується з дати прийняття позову до розгляду судом або арбітражним судом.

При виконанні резидентами договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення Національний банк України може надавати індивідуальні ліцензії на перевищення граничних термінів розрахунків. Порядок віднесення операцій резидентів до вищезазначених встановлюється Кабінетом Міністрів України<sup>1</sup>.

### **Порядок одержання ліцензії за експортною, імпортною та лізинговою операціями**

Ліцензії за експортною, імпортною та лізинговою операціями надаються центральним апаратом Національного банку України<sup>2</sup>.

Для одержання ліцензії за експортною, імпортною та лізинговою операціями резидент повинен подати до НБУ такі документи:

- заяву за довільною формою з обґрунтуванням потреби в перевищенні законодавчо встановлених строків розрахунків, яка обов'язково повинна містити повну назву, місцезнаходження (повну адресу), код за ЄДРПОУ резидента; реквізити банку, через який здійснюються розрахунки за договором; назву, місцезнаходження (повну адресу) нерезидента; номер і дату договору, номер і дату ВМД або платіжних документів (за їх наявності на день подання заяви), суму заборгованості та строк перевищення законодавчо встановленого строку розрахунків;

<sup>1</sup> Порядок віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.12.94 р. № 882. Порядок віднесення бартерних договорів до таких, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів та товарів спеціального призначення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.99р №756.

<sup>2</sup> Порядок отримання ліцензій встановлений Інструкцією про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпортними та лізинговими операціями, затвердженою постановою Правління НБУ від 24.03.99 №136.

- висновок Державної податкової адміністрації України про можливість продовження цих строків за зовнішньоекономічними договорами<sup>1</sup>. Без цього висновку клопотання про отримання ліцензії Національний банк України не розглядає;
- копію договору з нерезидентом, який повинен містити повну адресу та банківські реквізити контрагентів. Якщо договір укладений іноземною мовою, то резидент подає його нотаріально засвідчений переклад українською мовою;
- копію ВМД, якщо експортується продукція (об'єкт лізингу), а в разі експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) – копію підписаного акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності (за лізинговим договором копія ВМД подається лише тоді, коли резидент-лізингодавець звертається по ліцензію на перевищення строків, установлених раніше наданими за цим договором ліцензіями);
- копії документів, що засвідчують дату здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь нерезидента або здійснення банком платежу на користь нерезидента при застосуванні розрахунків у формі документарного акредитива (при імпортних або лізингових операціях, якщо лізингоодержувачем є резидент);
- копію довідки Міністерства економіки України про відсутність у резидента та нерезидента обмежень на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, передбачених статтею 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", та про відповідність договору вимогам чинного законодавства України.

Законодавчо встановлений строк розрахунків за експортною, імпортною та лізинговою операціями або строк, установлений відповідно до раніше отриманих ліцензій за цими операціями, *продовжується з дати що зазначена у висновку Державної податкової адміністрації* про можливість продовження цих строків.

За договором лізингу, за яким резидент є лізингодавцем, строк розрахунків за яким перевищує законодавчо встановлений, центральний апарат надає першу ліцензію лише за умови, що митне оформлення об'єкта лізингу ще не відбулося. Якщо резидент приховав від НБУ факт митного оформлення об'єкта лізингу, то ліцензія підлягає скасуванню з дня її надання та обов'язковому поверненню НБУ протягом десяти днів з дня отримання резидентом повідомлення про скасування ліцензії.

Центральний апарат НБУ розглядає документи, подані резидентом, протягом 20 робочих днів з часу отримання повного пакета документів і надає резиденту ліцензію або відмовляє у її наданні із зазначенням причин відмови в письмовій формі. Надана ліцензія може скасовуватися з дня її видачі, якщо після надання ліцензії буде встановлено, що подані резидентом для отримання ліцензії документи містять недостовірну інформацію.

---

<sup>1</sup> Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 28.12.94р. №882 ДПА надає свій висновок після надання висновку профільного міністерства щодо обґрунтованості причин перевищення граничних термінів розрахунків. Профільне міністерство, у свою чергу, надає висновок після подання резидентом довідки Міністерства економіки про відсутність обмежень (застосування спеціальних санкцій) у нього і у його іноземного контрагента на здійснення зовнішньоекономічної діяльності та про відповідність зовнішньоекономічного договору (контракту) законодавству України.

**Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків за зовнішньоекономічними операціями**

Контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами, згідно з декретом Кабінету Міністрів України від 19.02.93р. №15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" покладається на уповноважені банки, через які проводяться ці операції<sup>1</sup>.

Якщо договір передбачає поставку товару в Україну або здійснення авансового платежу на користь нерезидента у кілька етапів, то банк здійснює контроль за строками розрахунків окремо за кожним фактом здійснення поставки товару або авансового платежу. Якщо відповідно до експортного (лізингового) договору резидент експортує продукцію (передає майно у лізинг нерезиденту) без її (його) вивезення з митної території України, то банк не здійснює контролю за строками розрахунків за таким договором.

Якщо згідно з умовами договору валюта платежу відрізняється від валюти ціни, то банк з метою контролю за повнотою розрахунків за цією операцією використовує передбачені у договорі умови перерахування валюти ціни у валюту платежу. За відсутності у договорі умов, які дають змогу однозначно визначити курс (крос-курс), за яким здійснюється перерахування, банк з метою контролю використовує:

**а)** офіційний обмінний курс Національного банку України на дату платежу, якщо однією з валют є гривня;

**б)** курс, що склався на Московській міжбанківській валютній біржі або встановлений центральним банком країни СНД чи Балтії на дату платежу, якщо одна з валют є валютою країни СНД чи Балтії, а інша – не є гривнею;

**в)** курс на останню дату публікації у "Financial Times" – в усіх інших випадках.

Допускається зменшення суми валютної виручки (лізингових платежів) або отриманого резидентом товару (об'єкта лізингу) на суму комісійних винагород, яку утримали банки – нерезиденти за проходження платежу через їхні рахунки, якщо оплата резидентом цих винагород передбачена експортним, імпорнтним або лізинговим договором і підтверджена відповідним банківським документом (підтвердження не вимагається, якщо комісійна винагорода не перевищує 50 доларів США або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті).

Якщо спеціальними законами України встановлені строки розрахунків, які відрізняються від визначених статтями 1 і 2 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті", то банк при здійсненні контролю за дотриманням резидентом цих строків керується нормами цих законодавчих актів.

**Розрахунки за експортними операціями**

Виручка резидентів підлягає зарахуванню на їхні рахунки в банках у строки виплати заборгованостей, зазначені у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати оформлення ВМД (за договором консигнації – попередньої ВМД, оформленої

---

<sup>1</sup> Відповідно до указу Президента України "Про запровадження режиму жорсткого обмеження бюджетних видатків та інших державних витрат, заходи щодо забезпечення надходження доходів до бюджету і запобігання фінансовій кризі" від 21.01.98 №41/98 на розрахунки за експортно-імпорнтними операціями у гривнях поширюється дія Закону України

відповідно до митного режиму "експорт при ордерних поставках") на продукцію, що експортується, а у разі експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Відлік законодавчо встановленого строку розрахунків банк починає з наступного календарного дня після дня оформлення ВМД або підписання акта (іншого документа).

Банк знімає експортну операцію резидента з контролю після зарахування виручки за цією операцією на поточний рахунок останнього.

Якщо відповідно до чинного законодавства України ВМД на продукцію, яка вивозиться з митної території України, не оформлюється (вивозиться продукція у сумі, що не перевищує 100 доларів США), то банк, згідно з експортним договором, після надходження виручки за цю продукцію на користь резидента знімає таку експортну операцію з контролю.

Якщо змінюються умови договору, що перебуває у банку на контролі, внаслідок чого виконання нерезидентом зобов'язань за експортною операцією резидента повністю або частково здійснюється шляхом поставки товару, то після отримання банком від резидента копії документа, згідно з яким внесені зміни до цього договору, банк знімає цю експортну операцію з контролю або здійснює контроль за своєчасністю розрахунків лише щодо тієї частини договору, яка передбачає розрахунки в грошовій формі.

#### **Розрахунки за імпортними операціями**

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь постачальника товару, що імпортується, або при застосуванні розрахунків у формі документарного акредитива з моменту здійснення банком платежу на користь нерезидента, потребують одержання ліцензії. Відлік законодавчо встановленого строку розрахунків банк починає з наступного календарного дня після дня здійснення операцій, зазначених у попередньому абзаці.

При застосуванні розрахунків у формі документарного акредитива моментом здійснення платежу на користь нерезидента вважається дата списання коштів з рахунку в банку. Банк знімає імпорتنу операцію резидента з контролю після пред'явлення останнім документа, який згідно з умовами договору засвідчує здійснення нерезидентом поставки продукції, виконання робіт, надання послуг. Для підтвердження факту отримання резидентом послуг від міжнародних інформаційних систем використовуються відповідні договори, рахунки на оплату послуг тощо.

При оплаті передплатних періодичних поліграфічних видань підставою для перерахування коштів нерезиденту можуть бути належним чином оформлена передплатна квитанція або виставлений до оплати рахунок – незалежно від фактичного терміну, за який здійснюється передплата (але не більше одного року). Якщо резидент не оформлює акт (або інший документ, що засвідчує отримання резидентом передплатених періодичних видань), то банк знімає таку імпорتنу операцію з контролю.

У разі повернення резиденту коштів, що були перераховані на адресу нерезидента за імпортним договором у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання за цим договором частково або повністю не виконані, резидент самостійно передає банку, який за дорученням резидента здійснив платіж на користь нерезидента, копії документів, які однозначно підтверджують повернення коштів (за умови, що кошти повернено на рахунок резидента в іншому банку). Відповідальність за порушення цієї умови покладається на резидента.

**Розрахунки за лізинговими операціями**

Потребують одержання ліцензії лізингові операції резидентів, які здійснюються на умовах, коли відстрочення поставки об'єкта лізингу в Україну перевищує 90 календарних днів з моменту виставлення векселя, здійснення авансового платежу чи платежу на користь нерезидента-лізингодавця при використанні акредитивної форми розрахунків або якщо останній лізинговий платіж надійде на рахунок резидента – лізингодавця у строки, що перевищують 90 календарних днів з дати оформлення ВМД на вивезення з України об'єкта лізингу. Якщо законодавчо встановлені строки порушені при проведенні розрахунків між лізингодавцем та продавцем об'єкта лізингу, один з яких є резидентом, а інший – нерезидентом і які є сторонами договору лізингу, укладеного у формі багатосторонньої (за участю лізингодавця, лізингоодержувача та продавця об'єкта лізингу) угоди, то контроль за такою операцією аналогічний контролю за експортними (імпортними) операціями резидентів.

Відлік законодавчо встановленого строку розрахунків за лізинговою операцією, у здійсненні якої резидент виступає лізингоодержувачем, банк здійснює за зразком імпортних операцій резидентів.

Банк знімає з контролю лізингову операцію, за якою резидент є лізингоодержувачем, після пред'явлення останнім документа, що згідно з умовами договору засвідчує здійснення нерезидентом поставки об'єкта лізингу.

Відлік законодавчо встановленого терміну розрахунків за лізинговою операцією, у здійсненні якої резидент виступає лізингодавцем, починається з наступного календарного дня після дня оформлення ВМД на об'єкт лізингу.

Банк знімає з контролю лізингову операцію, за якою резидент виступає лізингодавцем, після зарахування суми останнього лізингового платежу (або його частини – у разі здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок цього резидента.

**Порядок здійснення банками контролю за своєчасністю розрахунків за експортними, імпортними та лізинговими операціями клієнтів банку**

Банки зобов'язані – при перерахуванні резидентом коштів на користь нерезидента, при надходженні від нерезидента коштів на користь резидента або якщо резидент зазначений у реєстрі ВМД – вимагати від останнього (залежно від виду операції) копії: договору з нерезидентом, ВМД, актів та інших документів, що підтверджують здійснення експорту (імпорту) продукції, виконання робіт (надання або отримання послуг), здійснення експорту прав інтелектуальної власності, та інших документів, що необхідні банку для здійснення контролю за своєчасністю розрахунків за експортними імпортними та лізинговими операціями його клієнтів.

Якщо резидент закриває рахунок в одному банку і переходить на обслуговування в інший банк, то банк, клієнтом якого був резидент, повинен протягом трьох банківських днів з дня закриття рахунку надати банку, в якому резидент відкриває рахунок (якщо резидент повідомив про цей банк), всю наявну у нього інформацію про незавершені експортні, імпортні та лізингові операції цього резидента. У разі відсутності в банку інформації про банк, в який резидент перейшов на обслуговування, банк надає в довільній формі податковим органам за місцем реєстрації резидента інформацію про цей факт.

### Особливості розрахунків за зовнішньоекономічними договорами у гривнях

Розрахунки між резидентами та нерезидентами допускаються в гривнях<sup>1</sup> через кореспондентські рахунки банків -нерезидентів (лоро-рахунки), які зареєстровані у тій самій країні, що й нерезидент.

Будь-які *перерахування* гривень на *лоро-рахунок* за договорами (контрактами) з нерезидентами здійснюються виключно з поточного рахунку клієнта. При перерахуванні гривень за укладеними резидентами договорами (контрактами) з нерезидентами уповноважені банки з метою здійснення контрольних функцій щодо відповідності операції чинному законодавству зобов'язані попередньо зарахувати кошти в гривнях на окремий аналітичний рахунок. Кошти обліковуються на цьому аналітичному рахунку протягом 5 робочих днів (не враховуючи день зарахування коштів) і **можуть бути перераховані з нього на користь нерезидента виключно на 6-й робочий день** (не враховуючи день зарахування коштів на аналітичний рахунок) тільки після отримання від клієнта **довідки податкового органу**, в якому резидент зареєстрований як платник податків, про відсутність у клієнта заборгованості за платежами перед бюджетом на дату звернення. Зазначена довідка повинна містити назву резидента, що здійснює перерахування на кореспондентський рахунок банку-нерезидента в гривнях, а також номер, дату та предмет угоди, що є підставою для перерахування, суму перерахування, код за ЄДРПОУ, код платника ПДВ та дані про наявність або відсутність заборгованості перед бюджетом. Вимоги цього абзацу не стосуються резидентів, за договорами (контрактами) яких здійснюється перерахування за рахунок цільових бюджетних коштів.

У разі неотримання уповноваженим банком у 5-денний строк зазначеної довідки він повертає кошти на поточний рахунок клієнта. Строк дії довідки – 30 днів.

**Платіжні доручення** на перерахування на користь нерезидентів коштів у гривнях обов'язково повинні містити напис про призначення платежу, що чітко визначає зміст операцій:

- за товари, роботи, послуги (код операції<sup>2</sup>), рішення суду тощо;
- номер і дату договору (контракту);
- назву країни реєстрації (код країни<sup>3</sup>) одержувача коштів;

<sup>1</sup> Розрахунки між резидентами країн зони функціонування рубля (країни колишнього СРСР) можуть здійснюватися у валюті України. Така норма введена інструктивним листом Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 26.04.93р. № 10046/190029/730 "Про порядок розрахунків з країнами зон функціонування рубля". Віднесення окремих країн до зони функціонування рубля здійснюється НБУ. Порядок розрахунків у гривнях визначається Положенням про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях, затвердженим постановою Правління НБУ від 26.03.98 р. № 118

<sup>2</sup> Код операції визначається за стандартною класифікацією платіжного балансу відповідно до інструкції щодо порядку заповнення форми № 1-ПБ Додатка 16 до Правил організації фінансової та статистичної звітності банків України, затверджених постановою Правління НБУ від 12.12.97р. №436.

<sup>3</sup> Код країни-одержувача платежу визначається відповідно до Класифікатора держав світу (ДК 007- 96), наведеного у роз'ясненнях НБУ від 05.12.97 р. № 15-211/196 "Щодо визначення параметрів клієнтів комерційних банків за ознаками резидентності та нерезидентності та належності їх до секторів економіки".



Ці ж дані повинні бути зазначені у платіжних дорученнях нерезидентів при здійсненні ними платежів на користь резидентів.

Звертаємо вашу увагу на деякі обмеження щодо розрахунків з нерезидентами, які зареєстровані в певних країнах. Управлінням контролю за іноземними активами Державного департаменту казначейства США введені економічні санкції проти Куби, Ірану, Іраку, Лівії, Північної Кореї, Судану, Союзної Республіки Югославії, Сирії, М'янми (колишня Бірма) та Анголи. Це означає, що всі перекази у доларах США, які здійснюються через американські банки на користь банків вищезазначених країн, а також на користь одержувачів коштів з юридичною адресою в цих країнах, підлягають блокуванню, не можуть бути здійснені на користь одержувачів і не підлягають поверненню.

Деякі іноземні банки, наприклад Bankers Trust Company New York, Bank of New York, New York & Deutsche Bank, не виконують платежі на користь банків або одержувачів коштів у таких країнах: Науру, Вануату, Палау, Сейшельські Острови. Тобто якщо вам необхідно розрахуватись з партнерами з цих країн, то в обслуговуючому банку дізнайтесь про його кореспондентські рахунки не в американських банках.

### **9.3. Порядок купівлі та продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України**

Якщо ви вирішили займатись зовнішньоекономічною діяльністю, вам необхідно пройти відповідну реєстрацію в Міністерстві економіки України. Слід зазначити, що здійснення зовнішньоекономічної діяльності повинно бути передбачено статутом підприємства.

Вважаємо, вам, як бухгалтеру, буде цікаво знати основні принципи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Перед укладанням зовнішньоекономічного договору (контракту) вам необхідно вивчити вимоги до форми цих контрактів та порядок прийнятих розрахунків. У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта<sup>1</sup>.

Якщо ваше підприємство є імпортером товарів чи послуг або одержувачем кредиту або вам необхідно відправити у відрядження працівників, ви зіткнетесь з потребою купівлі іноземної валюти. Це питання регулюється Правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України, затвердженими постановою Правління НБУ від 18.03.99 р. № 127 (далі – *Правила*). Згідно з Правилами торгівля іноземною валютою на території України резидентами та нерезидентами – **юридичними особами** здійснюється через **уповноважені банки** та інші уповноважені фінансові установи **виключно на міжбанківському валютному ринку** України (далі – *МВРУ*).

---

<sup>1</sup> Розрахунки між резидентами країн зони функціонування рубля (країни колишнього СРСР) можуть здійснюватись у валюті України. Така норма введена Інструктивним листом Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 26.04.93 р. №10046/190029/730 "Про порядок розрахунків з країнами зон функціонування рубля". Віднесення окремих країн до зони функціонування рубля здійснюється НБУ.

Документи, які подаються до банку для купівлі іноземної валюти на МВРУ, можна поділити на дві групи:

- документи, що підтверджують зобов'язання резидента в іноземній валюті залежно від операцій, що проводяться. Наприклад, торговельні (купівля-продаж товарів, виконання робіт та ін.), неторговельні (відрядження, експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон, участь у виставках, семінарах, навчання, трудові договори з нерезидентами, митні платежі та ін.) або капітальні та інші операції (кредитування, інвестиційна або спільна діяльність);

- документ, що підтверджує відсутність податкової заборгованості у цього резидента. Таким документом є довідка Державної податкової адміністрації (інспекції) в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточний рахунок в іноземній валюті, що визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються перерахування купленої на МВРУ іноземної валюти саме в цій іноземній валюті. Така довідка подається резидентом до банку в **разі купівлі іноземної валюти першої групи Класифікатора<sup>1</sup>** (строк її дії – 90 днів).

Звертаємо вашу увагу на те, що в довідці зазначається відсутність податкової заборгованості.

Зазначена довідка подається клієнтом банку також при купівлі на МВРУ **іноземних валют усіх груп Класифікатора** з метою перерахування їх на користь нерезидентів, що **перебувають в офшорних зонах<sup>2</sup>**.

З метою розрахунків за торговими операціями до банку подаються такі документи:

- договір з нерезидентом, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства України<sup>3</sup>, або інший документ, який згідно з чинним законодавством України має силу договору;

- вантажна митна декларація (ВМД<sup>4</sup>) – у разі ввезення товару на територію України (вантажні митні декларації, за якими здійснено митне оформлення тимчасово ввезених вантажів під зобов'язання про їх зворотне вивезення не є підставою для купівлі іноземної валюти);

- акт приймання-передачі, акт виконаних робіт (наданих послуг) або інший документ, який свідчить про надання послуг, виконання робіт;

- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо).

Підставою для купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою виконання зобов'язань **за кредитними договорами** в іноземній валюті є такі документи:

---

<sup>1</sup> Класифікатор іноземних валют, затверджений постановою Правління НБУ від 04.02.98 №34.

<sup>2</sup> Перелік офшорних зон оприлюднюється Кабінетом Міністрів України згідно з пунктом 18.3 статті 18 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”,

<sup>3</sup> Згідно з Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів, затвердженим наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 05.10.95р. №75.

<sup>4</sup> За формою, встановленою відповідно до Положення про вантажну митну декларацію затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.97 № 574.

- оригінал кредитного договору (договору позики), який свідчить про необхідність виконання резидентом (юридичною особою, фізичною особою – суб'єктом підприємницької діяльності) зобов'язань в іноземній валюті;
- оригінал реєстраційного свідоцтва або індивідуальної ліцензії НБУ на одержання резидентом кредиту в іноземній валюті від іноземного кредитора з відміткою уповноваженого банку, що обслуговує кредит, про обсяг фактично одержаного резидентом від нерезидента кредиту;
- довідка уповноваженого банку із зазначенням даних про суму фактично одержаного резидентом кредиту, стан погашення заборгованості за кредитом (окремо за основною сумою боргу та окремо за сплатою відсотків, комісій тощо) та обсяг раніше придбаної іноземної валюти на погашення заборгованості за кредитом.

Купівля іноземних валют першої групи Класифікатора з метою повернення на адресу нерезидента коштів, попередньо отриманих від нього резидентом за торговельною операцією, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані або для погашення позичальниками заборгованості за кредитами, здійснюється тільки за умови, якщо ці кошти надійшли від нерезидента в іноземній валюті цієї групи. Для купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою розрахунків при здійсненні неторговельних операцій до банку подаються такі документи:

1) заявки з розрахунком витрат:

- відрядження за кордон;
- експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон;

2) укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами;

3) документи, які мають силу договору і можуть використовуватись контрагентами-нерезидентами згідно з міжнародною практикою:

- для оплати участі в міжнародних виставках, конгресах, симпозіумах, конференціях та інших міжнародних зустрічах;
- для плати за навчання, лікування, патентування;
- для сплати митних платежів\*;
- для відшкодування витрат судових, арбітражних, нотаріальних, правоохоронних органів іноземних держав\*;

4) виконавчі документи, що видані на виконання рішень, передбачених статтею 3 Закону України "Про виконавче провадження" \*;

5) угоди між Пенсійними фондами про переказ за межі України пенсій в іноземній валюті\*;

6) угоди між поштовими адміністраціями про сплату за межі України поштових переказів\*.

У випадках оплати обов'язкових платежів (позначених значком\*) довідка Державної податкової адміністрації (інспекції), про яку йшлося вище, не надається.

**Увага!** Копії документів (усі аркуші копій), на підставі яких купується іноземна валюта, засвідчуються підписом керівника або заступника керівника та печаткою суб'єкта господарської діяльності або нотаріусом, крім копії вантажної митної

декларації, засвідченої митними органами, та довідки Державної податкової адміністрації. На оригіналах документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, робиться відмітка банку про дату купівлі іноземної валюти та її суму.

У Правилах також визначено перелік документів, які необхідно подавати до банку для купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою виконання інших зобов'язань в іноземній валюті (у розрахунках за договорами про інвестиційну діяльність, у томі числі про інвестиційну діяльність без створення юридичної особи, договорами про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті тощо).

Купівля іноземної валюти на МВРУ підприємствами, які займаються страховою діяльністю, здійснюється відповідно до Положення про застосування іноземної валюти у страховій діяльності, затвердженого постановою Правління НБУ від 11.04.2000 р. № 135.

Існують деякі особливості при купівлі іноземної валюти для виплат за використання авторських та суміжних прав, сплати членських внесків, штрафних санкцій, зборів та державного мита.

Згідно з чинним законодавством резиденти – юридичні особи, які є членами міжнародних організацій, для перерахування коштів за межі України у вигляді *вступних та членських внесків* до іноземних установ чи організацій повинні отримати разову індивідуальну ліцензію Національного банку України. Перелік документів, які подаються для отримання такої ліцензії, наведений у листі НБУ від 4.03.99 р. № 13-211/776-2512.

Перерахування за межі України грошових коштів у вигляді *штрафних санкцій* за невиконання умов зовнішньоекономічних контрактів індивідуальної ліцензії не потребує, підставою для цієї операції є відповідний зовнішньо економічний контракт (роз'яснення в листі НБУ від 24.09 97 р. № 13-110/1945-6961).

Перелік документів, які необхідні резидентам для перерахування *сум зборів та державного мита* за надання офіційними органами іноземних держав послуг (реєстрацію об'єктів прав інтелектуальної власності, розгляд справ у судах тощо), наведений у листі НБУ від 23.02.2000 р. № 18-211/469-1190. При цьому банк повинен пересвідчитись у правильності розміру суми збору чи державного мита та банківських реквізитів і тільки після цього провести відповідну операцію. Слід звернути увагу, що оскільки зазначені кошти перераховуються державі, яка не є суб'єктом підприємницької діяльності, на вищезазначені послуги не поширюються вимоги щодо граничних термінів розрахунків.

При проведенні розрахунків за використання *авторських та суміжних прав* підставою для їх здійснення є угода між зарубіжним правовласником та вітчизняним користувачем. При укладанні угоди щодо придбання прав на використання творів (особливо за умови періодичних відрахувань від продажу) необхідно враховувати вимоги статті 1 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Роз'яснення надані в листі НБУ від 04.03.98 р. № 13-135/413-1626.

**Термін здійснення операції**

Після одержання від клієнтів зазначених вище документів уповноважений банк формує реєстр поданих заявок, який щоденно з копіями відповідних документів, що є підставою для здійснення операцій купівлі іноземної валюти на МВРУ, не пізніше 14-ї години поточного робочого дня подається на розгляд до податкового органу, де уповноважений банк взятий на облік. Податковий орган до 14-ї години наступного робочого дня засобами електронного зв'язку надсилає реєстр відповідному регіональному управлінню НБУ, яке, в свою чергу, надсилає до 17-ї години цього самого дня отриману інформацію до відповідного уповноваженого банку. Отриманий банком реєстр є підставою для здійснення операцій купівлі іноземної валюти на МВРУ.

Таким чином, після подання до банку всіх необхідних документів на купівлю іноземної валюти вам її куплять, як правило, на наступний робочий день.

**Порядок і термін використання куплених коштів**

Іноземна валюта, яка придбана на МВРУ, повинна бути використана резидентом протягом *п'яти робочих днів* з часу зарахування її на його поточний рахунок *на цілі, зазначені в заяві* на купівлю іноземної валюти.

У разі порушення цих строків придбана іноземна валюта продається банком протягом п'яти робочих днів на МВРУ. При цьому додатна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щоквартально направляється до державного бюджету, а від'ємна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента. Дозволяється не продавати невикористану після оплати зобов'язань безготівкову іноземну валюту в загальній сумі до 1000 доларів США або її еквівалент в іншій іноземній валюті, яка раніше була придбана на МВРУ. Цей надлишок зараховується на поточний рахунок резидента і може використовуватись ним для виконання інших зобов'язань або неторговельних операцій.

Куплена іноземна валюта першої групи Класифікатора може перераховуватись лише з поточного рахунку в іноземній валюті, що визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються перерахування купленої на МВРУ іноземної валюти з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті.

У разі повернення на адресу резидента коштів в іноземній валюті, що були куплені на МВРУ та перераховані на користь нерезидента, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, ці кошти не можуть використовуватись з іншою метою і підлягають обов'язковому продажу з розподільчого рахунка протягом п'яти робочих днів на МВРУ. При цьому, якщо купувались і перераховувались на користь нерезидента кошти в іноземній валюті першої групи Класифікатора, вони можуть повертатись тільки в іноземній валюті першої групи Класифікатора; якщо кошти в іноземній валюті інших груп Класифікатора – в тій самій валюті або в іноземній валюті першої групи Класифікатора (кошти у валюті однієї з країн СНД можуть повертатись також у російських рублях). Обмеження строку продажу іноземної валюти (п'ять робочих днів) не поширюється на іноземну валюту, що не належить до першої групи Класифікатора.

**Вартість послуг банку з купівлі іноземної валюти. Інші витрати при купівлі іноземної валюти. Курс купівлі валюти**

На МВРУ операції з купівлі-продажу іноземних валют здійснюються за вільним договірним курсом купівлі та продажу без обмеження розміру маржі між курсами купівлі та продажу та комісійної винагороди. Комісійна винагорода за проведення безготівкових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на МВРУ сплачується клієнтами банків у гривнях. Розмір комісійної винагороди встановлюється банками, як правило, залежно від обсягів разових операцій клієнта або операцій за місяць (наприклад, при купівлі-продажу валюти в сумі понад 500000,00 доларів США комісія зменшується на 0,1%, понад 1000000,00 доларів США – ще на 0,1%) або від категорії клієнта. Розмір комісії за купівлю валюти серед українських банків коливається в межах 0,1-1%. Також слід враховувати, що курси купівлі іноземної валюти в різних банках теж різні.

Крім комісії банку та валютної біржи, при здійсненні кожної операції з купівлі іноземної валюти покупці повинні сплатити збір на обов'язкове державне пенсійне страхування у розмірі 1% від суми в гривнях, що витрачена на купівлю валюти, без урахування комісійної винагороди за цими операціями<sup>1</sup>. Тому юридичні особи одночасно з перерахуванням коштів на купівлю іноземної валюти надають банку платіжне доручення на суму збору, яку необхідно сплатити до Пенсійного фонду України. Це платіжне доручення виконується у той же день, що операція з купівлі валюти.

**Продаж іноземної валюти на МВРУ**

Постановою Правління НБУ від 04.09.98 №349 “Про введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів – юридичних осіб” встановлено, що 50% надходжень в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України на користь резидентів – юридичних осіб підлягають обов'язковому продажу через уповноважені банки та уповноважені кредитно-фінансові установи (далі – банки) на МВРУ. **Обов'язковому продажу не підлягають** кошти в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України у випадках, якщо вони:

а) надійшли у вигляді кредитів (позик, фінансової допомоги) від банків, нерезидентів, міжнародних фінансових організацій; суми надходжень в іноземній валюті, які повністю направляються резидентами на погашення заборгованості за цими кредитами, позиками, фінансовою допомогою та зобов'язань за договорами міжнародного лізингу;

б) перераховуються на територію України з метою здійснення інвестицій (наприклад, внески до статутного фонду);

в) придбані на МВРУ через банки для розрахунків з нерезидентами (протягом п'яти банківських днів);

г) були перераховані на користь нерезидента і повернулися у зв'язку з тим, що

<sup>1</sup> Згідно з Порядком сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 03.11.98 №1740.

взаємні зобов'язання повністю або частково не виконані, за умови, що ці кошти *не були куплені* на МВРУ;

д) надійшли на користь резидентів-посередників за договорами комісії, доручення, консигнації або за агентськими угодами і підлягають перерахуванню резидентам та нерезидентам. Резиденти-посередники здійснюють обов'язковий продаж лише отриманої від нерезидентів комісійної винагороди;

е) депозити, що розміщені резидентами в банках України (включаючи проценти, нараховані за ними), а також інвестиції, здійснені резидентами за межі України, у разі їх повернення власнику;

є) надходять транспортним організаціям (авіаційним, судноплавним, залізничним, автомобільним) та підприємствам зв'язку від експорту власних послуг та направляються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням їхніх транспортних засобів (наданням послуг зв'язку) за межами України, а також надходять рибо-ловецьким суднам та направляються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням цих суден за межами України. Підставою для віднесення транспортних послуг та послуг зв'язку до власних послуг є документ (сертифікат тощо) Торгово-промислової палати України;

ж) надходять безкоштовно у вигляді добровільних пожертвувань (надходження в іноземній валюті, отримані резидентами як гуманітарна допомога (різновид благодійництва), не підлягають обов'язковому продажу на МВРУ у разі наявності рішення Комісії з питань гуманітарної допомоги при Кабінеті Міністрів України щодо визначення зазначених коштів як гуманітарних<sup>1</sup>);

з) відсотки, нараховані на залишки коштів в іноземній валюті на рахунках резидентів – юридичних осіб.

Кошти в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи – резидента (фізичної особи – резидента, яка здійснює свою підприємницьку діяльність без створення юридичної особи), згідно з чинним законодавством України підлягають попередньому зарахуванню на розподільчий рахунок.

Банк зобов'язаний продавати без доручення клієнтів усі надходження на користь клієнта в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу, протягом п'яти банківських днів, починаючи з дня зарахування таких надходжень на розподільчий рахунок. Клієнт має право подати банку письмове звернення у довільній формі з проханням про терміновий продаж іноземної валюти, яка надійшла на його користь і підлягає обов'язковому продажу. При цьому банк зобов'язаний здійснити продаж не пізніше робочого дня, наступного за днем подання такого звернення. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до першої групи Класифікатора.

Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають обов'язковому продажу, банк зобов'язаний перерахувати на поточний рахунок без його доручення не пізніше п'яти банківських днів з часу зарахування цих коштів на розподільчий рахунок. Відповідальність за несвоєчасне інформування клієнтом банку про надходження в іноземній валюті на адресу цього клієнта, які не підлягають обов'язковому продажу, внаслідок чого зазначені кошти були продані, покладається на клієнта банку.

<sup>1</sup> Роз'яснення надані в листі НБУ від 07.09.2000 р. №13-174/3118-6056.

Продаж за дорученням клієнта його власних коштів в іноземній валюті банківські установи зобов'язані здійснювати протягом п'яти банківських днів з часу списання цих коштів з поточного рахунку клієнта. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до першої групи Класифікатора.

Гривневий еквівалент іноземної валюти в усіх випадках повинен бути зарахований на основний поточний рахунок власника коштів не пізніше двох банківських днів після надходження на кореспондентський рахунок відповідної суми в гривнях.

#### **9.4. Застосування товаросупровідних документів у зовнішньоекономічній діяльності**

Уявіть ситуацію: продавець відвантажує товари, потім їх відправляють у далеку дорогу. Протягом усього шляху переміщення товарів до місця призначення їх супроводжують... документи. Про те, що це за документи, а також про їхню роль у сфері ЗЕД ви можете дізнатися.

Як правило, зовнішньоекономічні контракти передбачають фактичний експорт (вивезення) або імпорт (ввезення) суб'єктами ЗЕД товарів, контроль за переміщенням яких через митний кордон України здійснює уповноважений орган Державної митної служби (далі – митниця). З цією метою суб'єкти ЗЕД подають митниці документи, перелік і порядок подання яких визначає ДМСУ відповідно до Митного кодексу та інших актів вітчизняного законодавства.

##### ***Про які ж документи йдеться?***

Звернемося по допомогу до листа ДМСУ від 11.08.98 р. № 10/1-1819-ЕП. Він включає орієнтовний перелік документів, які суб'єкти ЗЕД зобов'язані подати для митного оформлення в режимі “імпорт” або “експорт”. Також названий лист містить посилання на законодавчі та нормативні акти, що вимагають подання цих документів.

У наведеному переліку нас цікавлять товаросупровідні документи, до яких належать:

- транспортні накладні (CMR, залізнична накладна, авіанакладна, коносамент, товарно-транспортна накладна (ТТН));
- пакувальні листи;
- рахунки-фактури (invoice, rechnung).

**Примітка 1.** “Товаросупровідні документи – це документи, які прямують разом з товарами і містять дані про товари, що переміщуються транспортним засобом” (спільний наказ Державного комітету зі справ охорони державного кордону України, ДМСУ, Мінтрансу України від 05.03.2001 р. № 152/ 165/130).

У більш широкому розумінні товаросупровідними вважають документи, на підставі яких вантажоодержувач приймає поставку товарів. Згідно з правилами ІНКОТЕРМС-90 таким доказом можуть бути звичайні транспортні документи (оборотний коносамент, необоротна морська накладна, річковий транспортний документ тощо), а також делівері-ордер (розпорядження про видачу вантажу). Нагадуємо, що до офіційного опублікування правил ІНКОТЕРМС-2000 українські суб'єкти ЗЕД при укладенні зовнішньоекономічних договорів (контрактів)



використовують базисні умови поставок, визначені правилами ІНКОТЕРМС у редакції 1990 року.

**Примітка 2.** У практиці міжнародної торгівлі деякі транспортні документи не тільки доводять поставку, а й підтверджують укладення договору на перевезення і перехід прав власності на товари, що знаходяться в дорозі. Так, при використанні коносаменту на пред'явника власник його оригіналу (товаророзпорядник) може переуступити (продати) іншій особі свої права на товари, позначені в такому коносаменті.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, підлягають декларуванню (з оформленням вантажної митної декларації (далі – ВМД)). Для визначення їх митної вартості митниця використовує різні документи, у тому числі і транспортні, що підтверджують фактичні витрати на доставку товарів. Згідно з Інструкцією про порядок заповнення МВД, затвердженою наказом ДМСУ від 09.07.97 р. № 307 (далі – Інструкція № 307), **транспортними** вважають документи, відповідно до яких здійснюється міжнародне перевезення товарів, у тому числі ті, на підставі яких провадиться доставка (перевезення) до митного кордону при вивезенні і від митного кордону до місця призначення при ввезенні товарів.

У розрахунок затрат з доставки товарів, що ввозяться на митну територію України, слід застосовувати рекомендації з листа ДМСУ від 08.11.2000 р. № 14/3-4275-ЕП: (далі – лист ДМСУ). Згідно з ними як документи, що можуть застосовуватися при підтвердженні затрат на доставку товарів, використовуються :

- документи (у тому числі транспортні), що визначають відносини сторін договору на надання послуг з доставки товарів від місця відправлення до місця призначення. Ці документи є угодою **на доставку**. Замовником послуг з доставки може бути як продавець, так і покупець. У деяких випадках таким замовником може бути експедиторська фірма;

- рахунок-фактура від виконавця доставки товарів.

*Якщо цей документ містить чітке визначення зобов'язань виконавця (наприклад, навантаження товарів на транспортний засіб, транспортування від пункту відправлення (навантаження) до пункту ввезення на митну територію України, розвантаження товарів з транспортного засобу), а також найменування сторін, реквізити одержувача товарів, він може бути прийнятий як угода на доставку.*

До затрат на доставку відносять вартість транспортування, навантаження, перевантаження (перевалки) товарів і страхування. При цьому:

1) вартість транспортування визначається у сумі затрат, які безпосередньо пов'язані з переміщенням товарів від місця відправлення до місця призначення. Розраховується виходячи з тарифів на перевезення відповідним видом транспорту, чинних на момент транспортування товарів, і відстані перевезення, наприклад:

0,52 дол. США / 1 км шляху x 850 км = 442 дол. США;

2) вартість навантаження, розвантаження і перевантаження (перевалки) – це супутні транспортні затрати;

3) вартість страхування, сплачена за договором страхування від ризиків втрат або псування товарів у процесі доставки від пункту відправлення до пункту призначення, залежить від їхньої вартості.

Тепер розглянемо такі види товаросупровідних документів, як пакувальний лист і рахунок-фактура. Але спочатку хочемо звернути увагу читачів на те, що докладна класифікація документів, які можуть знадобитися при митному оформленні товарів, наведена у додатку 11 до Інструкції № 307. На підставі цього додатка пакувальний лист і рахунок – фактуру відносять до класу *комерційних документів*.

З'ясуємо, як характеризує комерційні документи наказ ДМСУ “Про затвердження Типової технології митного контролю і митного оформлення товарів та інших предметів” від 30.12.98 р. № 828: *“Комерційні документи* – документи, що дають вартісну, якісну і кількісну характеристики товару. Ці документи оформлює на своєму бланку продавець, а покупець на підставі них здійснює оплату. Вартісна характеристика товару зазначається у рахунку і проформі-рахунку... Рахунок-фактура (англ. -invoice, account final invoice, франц. – facture. нім. – Rechnung, Faktura, Handels faktura) – вид комерційного рахунку. Крім свого основного призначення як документа, в якому зазначена сума належного за товар платежу, рахунок-фактура може бути використаний як супровідний документ”.

**Рахунок-фактура** оформлюється продавцем на ім'я покупця, підтверджує фактичне відвантаження товару і містить вартісну, кількісну і якісну його характеристики. З одного боку, рахунок-фактура – спосіб індивідуалізації товарної партії, оскільки в ньому зазначаються найменування, кількість і якість відвантаженого товару. З іншого – розрахунковий документ, який містить вимогу продавця до покупця щодо сплати певної суми коштів.

**Пакувальний лист** слугує доповненням до рахунка-фактури і виписується зазвичай у випадках, коли продавець відвантажує велику кількість товарів різних найменувань. На відміну від рахунка-фактури, не містить вартісної характеристики таких товарів.

Ми вже сказали, що рахунок-фактура оформлюється у момент відвантаження товарів і містить вимогу про оплату. Проте не завжди покупець приймає до оплати всю суму, зазначену в рахунку, оскільки в деяких випадках можлива зміна контрактної ціни.

**Яким же чином відобразити у бухгалтерському і податковому обліку таку зміну і яке значення має при цьому рахунок-фактура?**

Пунктом 9 П(С)БО 9 “Запаси” встановлено, що сума, яка сплачується постачальнику згідно з умовами договору, – це один з елементів, що становлять первинну вартість запасів. Оскільки рахунок-фактура слугує основним розрахунковим документом і виражає дійсну вимогу продавця про оплату відвантажених товарів, то у пункті 9 П(С)БО 9 “Запаси” йдеться про суму, що сплачена або підлягає оплаті покупцем згідно з виставленим продавцем рахунком-фактурою.

Досить часто якість одержаних товарів не відповідає тому, що було передбачено в договорі. У цьому випадку відбувається зміна контрактної ціни. У результаті покупець оплачує постачальнику не ту вартість товарів, яка зазначена у рахунку-фактурі, а фактичну їх вартість, тобто з урахуванням зниження ціни контракту.

Розглянемо умовний числовий приклад.

**Приклад.** У лютому 2003 року між резидентом і нерезидентом укладено зовнішньоекономічний договір на поставку товару “А”, контрактна ціна якого – 15000 дол. США. У березні 2003 року резидент здійснює передоплату в сумі 15000 доларів

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

США (курс НБУ – 5,52 грн./1дол. США). Для цього він використовує іноземну валюту, яка була одержана у результаті раніше здійсненої експортної операції. Балансова вартість цієї валюти – 81000 гривень. На останній робочий день 1-го кварталу 2003 року (30.03.2003 р.) курс НБУ – 5,523 грн./1 дол. США. Такий же курс НБУ діє і на дату складання балансу – 31.03.2003 р.

У квітні 2003 року резидент одержує товар "А" і виявляє, що його якість не відповідає тій, яка обумовлена у договорі. На підставі рекламатії, пред'явленої резидентом відбувається зниження контрактної ціни до 12000 дол. США (курс НБУ на дату митного оформлення – 5,525 грн./1 дол. США). У квітні 2003 року нерезидент повертає залишок передоплати в сумі 3000 доларів США. Курс НБУ на дату такого зарахування – 5,521 грн./1 дол. США.

### Зупинимося спочатку на порядку розрахунку зниження контрактної ціни.

Рахунок-фактура, отриманий резидентом при надходженні товару "А", містить такі дані:

- а) ціна за одиницю товару "А" – 5 дол. США;
- б) загальна кількість товару "А" – 3000 шт.;
- в) загальна вартість товару "А" – 15000 дол. США (дорівнює контрактній ціні).

Через невідповідність якості фактична вартість одиниці товару "А" на момент поставки – 4,0 дол. США. Розрахунок зниження контрактної ціни всієї партії товару "А" у кількості 3000 шт. необхідно провести таким чином:

1) визначити співвідношення фактичної вартості одиниці товару "А" з тією, яка зазначена у рахунку-фактурі:

$$4,0 \text{ дол. США} / 5,0 \text{ дол. США} = 0,8;$$

2) знизити контрактну ціну в цій же пропорції:

15000 дол. США x 0,8 = 12000 дол. США. У бухгалтерському та податковому обліку всі зазначені у прикладі операції відобразяться так (див. табл. 9.1). Для простоти викладення не будемо брати до розрахунку всі митні та інші витрати.

Таблиця 9.1

№ п/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВД, грн.	ВВ, грн.
1	2	3	4	5	6	7
1	Перераховано передоплату нерезиденту (березень 2003 р.) (15 000 x 5,52)	3712 "Розрахунки за виданими авансами в іноземній валюті"	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	\$15 000 82800	—	81 000
2	Проведено перерахунок дебіторської заборгованості у податковому обліку (15 000 x (5,523 – 5,52))	—	—	—	45	—
3*	Одержано товари від нерезидента і виявлено невідповідність за якістю (квітень 2003 р.) (12 000 x 5,52)	281 "Товари на складі"	3712 "Розрахунки за виданими авансами в іноземній валюті"	\$12 000 66240	—	-16 200
4**	Проведено перерахунок дебіторської заборгованості на дату її погашення у частині поставлених товарів (квітень 2003 р.) (12 000 x (5,525 – 5,523))	—	—	—	24	—

продовження таблиці 9.1

5***	Зараховано на поточний рахунок резидента залишок коштів в іноземній валюті (квітень 2001 р.) (3000 x 5,521)	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	3712 "Розрахунки за виданими авансами в іноземній валюті"	\$3000 16563	—	—
6	Проведено перерахунок залишку дебіторської заборгованості на дату зарахування коштів від нерезидента	3712 "Розрахунки за виданими авансами в іноземній валюті"	714 "Дохід від операційної курсової різниці"	3 (3000 x x5,521- 5,52))		6 (3000 x x(5,523 - -5,521))

Таблиця 9.1.1

**Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками**

<b>Дт</b>	<b>3712</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>312</b>	<b>Кт</b>
1) 82800	3) 66240		5) 16563	1) 82800	
6) 3	5) 16563				

<b>Дт</b>	<b>281</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>714</b>	<b>Кт</b>
3) 66240				6) 3	

**Податковий облік**

<b>Валові доходи</b>		<b>Валові видатки *</b>	
2) 45		1) 81000	
4) 24		3) - 16200	
		6) 6	
Разом: 69		64806	

**Пояснення до операцій, наведених у табл. 9.1.**

Операції, які позначені у таблиці знаками "\*", "\*\*", "\*\*\*", потребують особливої уваги. Тому пояснення, що стосуються особливостей відображення таких операцій у бухгалтерському і податковому обліку, виділені у тексті напівжирним курсивом і позначені знаками "\*", "\*\*", "\*\*\*" відповідно.

**ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК**

Підпунктом 7.3.2 статті 7 Закону про прибуток встановлено, що витрати платника податків протягом звітного періоду в іноземній валюті у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до його валових витрат, визначаються в сумі, що дорівнює балансовій вартості такої іноземної валюти. За правилом першої події резидент включив до валових витрат іноземну валюту, перераховану нерезиденту (15000 доларів США), у сумі її балансової вартості – 81000 гривень (див. рядок 1 табл.9.1).

За умовою прикладу фактичні витрати резидента становили 12000 доларів США. Тому до складу валових витрат повинна бути включена балансова вартість саме цієї суми іноземної валюти. Її визначають таким чином:

- 1) вартість одного долара США:  
81000 грн. / 15000 дол. США = 5,4 грн. за 1 дол. США;
- 2) балансова вартість 12000 дол. США:  
12000 грн. x 5,4 грн. = 64800 грн.

\* Потім необхідно розрахувати суму, на яку повинні бути відкориговані валові витрати резидента:

81000 грн. – 64800 грн. = 16200 грн.

У нашому випадку таке коригування здійснюється у тому звітному періоді, в якому резидент одержує товари, оскільки саме в цьому періоді він виявляє невідповідність і визначає фактичну вартість товарів в іноземній валюті (див. рядок 3 табл.9.1).

Згідно з підпунктом 7.3.3 статті 7 Закону про прибуток на дату перерахування авансу виникає дебіторська заборгованість у сумі 15000 доларів США. Ця заборгованість у податковому обліку резидента відображається за курсом НБУ на дату списання іноземної валюти з його поточного рахунку на користь нерезидента:

15000 дол. США x 5,52 грн. = 82800 грн. (див. рядок 1 табл.9.1).

На кінець звітного періоду на підставі підпункту 7.3.6 статті 7 Закону про прибуток провадиться перерахунок цієї заборгованості за курсом НБУ, що діяв на останній робочий день такого періоду (див. рядок 2 табл.9.1).

\*\* При одержанні товарів від нерезидента необхідно здійснити перерахунок дебіторської заборгованості у сумі 12000 доларів США з використанням курсу НБУ на дату митного оформлення (див. рядок 4 табл.9.1).

Після відвантаження товарів за нерезидентом залишається заборгованість у сумі 3000 доларів США. Відповідно до підпунктів 7.3.3 і 7.3.6 статті 7 Закону про прибуток ця заборгованість у загальній сумі перерахованого авансу була вже відображена у податковому обліку платника податків (див. рядки 1 і 2 табл.9.1). На дату зарахування 3000 дол. США на валютний рахунок резидента зазначена заборгованість підлягає перерахунку (див. рядок 6 табл.1).

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

У бухгалтерському обліку первинна вартість товарів (запасів) визначається в сумі іноземної валюти, фактично оплаченої постачальнику. У нашому прикладі – це 12000 доларів США. Однак при зарахуванні товарів на баланс підприємства необхідно враховувати вимоги П(С)БО 21 “Вплив зміни валютних курсів”. Це означає, що сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті при включенні її до вартості активів (товарів) згідно з пунктом 9 П(С)БО 9 “Запаси” перераховується в національну валюту України за курсом, що діяв на дату сплати авансу (див. рядок 3 табл.9.1).

Сума дебіторської заборгованості нерезидента (15000 дол. США), що виникає при перерахуванні авансу, є немонетарною статтею, оскільки її погашення передбачається не у грошовій формі, а товарами. Тому на дату балансу (31.03.2003р.) ця заборгованість відображається за історичною собівартістю, тобто за курсом НБУ на дату перерахування авансу і не підлягає перерахунку у зв'язку зі зміною курсу НБУ (див. рядок 2 табл.9.1).

При одержанні товарів частина дебіторської заборгованості у сумі 12000 дол. США погашається за її історичною собівартістю (див. рядок 3 табл.9.1). Залишок дебіторської заборгованості у сумі 3000 дол. США на дату її погашення (див. рядок 5 табл.) з немонетарної статті трансформується в монетарну статтю, яка підлягає перерахунку за курсом НБУ на дату здійснення операції, тобто на дату зарахування іноземної валюти на поточний рахунок резидента.

\*\*\* Кошти в іноземній валюті, які були перераховані на користь нерезидента, а потім повертаються резиденту у зв'язку з повним або частковим невиконанням

зобов'язань нерезидента, не підлягають обов'язковому продажу за умови, що ці кошти не були куплені на міжбанківському валютному ринку України (постанова Правління НБУ "Про введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів – юридичних осіб" від 04.09.98 р. № 349).

Якщо резиденту повертаються кошти в іноземній валюті, які він для розрахунків з нерезидентом придбав на міжбанківському валютному ринку, то вони підлягають обов'язковому продажу.

При цьому якщо були куплені і перераховані нерезиденту кошти в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора іноземних валют, затвердженого постановою Правління НБУ від 04.02.98 р. № 34, вони можуть бути повернені тільки в іноземній валюті, яка належить до цієї ж групи.

Якщо були куплені і перераховані кошти в іноземній валюті 2-ї або 3-ї групи Класифікатора іноземних валют, вони можуть бути повернені або у тій самій валюті, або в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора, а кошти у валюті однієї з країн СНД – також у російських рублях (постанова Правління НБУ "Про затвердження Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України" від 18.03.99 р. № 127).

## **9.5. Облік комісійних операцій у зовнішньоекономічній діяльності**

*Договір комісії має безліч переваг порівняно з іншими, наприклад з договорами купівлі-продажу. При вмілому використанні норм чинного законодавства працювати через посередників буває вигідніше, оскільки це заощаджує і час, і гроші. Договори комісії на продаж сприяють збільшенню каналів збуту на невідомому, закордонному ринку. А контракти на придбання товарів допомагають у стислі строки знайти потрібний "заморський" товар за прийнятною ціною, не вирушаючи за тридев'ять земель.*

Перш за все дамо визначення договору, що нас цікавить. За договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду здійснити одну або кілька угод від свого імені та за рахунок комітента (ст.395 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ)).

Договір комісії повинен бути укладений у письмовій формі (ст.396 ЦКУ). Він може передбачати і продаж, і купівлю товарів (робіт, послуг). **ЦКУ також визначено, що майно, яке надійшло комісіонеру від комітента або придбано комісіонером за рахунок комітента, є власністю останнього.**

Тепер розглянемо облік комісійних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

### **Комісія на придбання**

#### **1. Комітент – резидент, комісіонер – нерезидент**

##### **Податок на прибуток**

У комітента при перерахуванні грошей комісіонеру для придбання товарів валові витрати не виникають. Це пояснюється тим, що отримані комісіонером кошти йому не належать і не є оплатою товарів (робіт, послуг) продавцеві (тим більше що комісіонер – не продавець). Отже, цю операцію не можна розцінювати як продаж матеріальних цінностей комісіонером комітенту. Тому у комітента не спрацьовує правило першої події стосовно положень статті 11 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. № 283/97-ВР (далі -Закон про прибуток).

Відповідно до пп.7.3.2 п.7.3 ст.7 Закону про прибуток майбутні валові витрати комітента дорівнюють балансовій вартості іноземної валюти, перерахованої комісіонеру-нерезиденту. Цікаво, що валові витрати у комітента виникають не за

правилом першої події. Річ у тім, що згідно зі ст.398 ЦКУ майно, придбане комісіонером для комітента, є власністю останнього (навіть знаходячись у комісіонера за кордоном).

Виходячи з цього, можна зробити висновок: у комітента право власності на придбане комісіонером майно виникає з моменту його передачі третьою особою (продавцем) комісіонеру якщо договором не передбачено інше. Як правило, валові витрати у комітента-резидента за придбаними товарами виникають на дату оформлення ВМД за отримані товари. Тепер – про комісійну винагороду. На її суму валові витрати виникають у загальноприйнятому порядку, тобто за першою подією.

### **Податок на додану вартість**

Як відомо, при ввезенні (імпортуванні) товарів, куплених комісіонером-нерезидентом, у комітента виникають податкові зобов'язання з ПДВ (пп.7.3.6 Закону України "Про податок на додану вартість" № 168/97-ВР від 03.04.97 р. (далі – Закон про ПДВ)). У момент їх сплати він отримує право на податковий кредит з імпортного ПДВ (пп.7.5.2 Закону про ПДВ).

Також об'єктом обкладення ПДВ є фактично отримана від нерезидента комісійна послуга (пп.3.1.2 п.3.1 ст.3 Закону про ПДВ). База оподаткування послуг, що надаються нерезидентами для споживання на митній території України, розраховується виходячи з їх договірної (контрактної) вартості з урахуванням податків, зборів (обов'язкових платежів), що включаються до ціни продажу згідно із законами України з питань оподаткування.

Дата виникнення податкових зобов'язань визначається за правилом першої події (див. пп.7.3.6 п.7.3 ст.7 Закону про ПДВ). Нею вважається:

- або дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання комісійних послуг нерезидентом;
- або дата перерахування грошових коштів в оплату комісійних послуг.

Сплативши податкові зобов'язання з послуг, що імпортуються, комітент одержує право на податковий кредит (пп.7.5.2 Закону про ПДВ).

Розглянемо умовний числовий приклад комісійної угоди.

### **Приклад 1**

Підприємство-резидент (комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (комісіонер) на купівлю матеріалів, вартість яких – 5000 дол. США. Курс НБУ на дату перерахування валюти комісіонеру – 5,0 грн. за 1 дол. США. Балансова вартість 5000 дол. США дорівнює 24500 грн. Курс НБУ на дату оформлення ВМД – 5,2 грн. за 1 дол. США. Сума мита – 2000 грн. митного збору – 50 грн. імпортного ПДВ –  $(5000 \times 5,2 + 2000 \text{ грн.}) \times 20\% = 5600 \text{ грн.}$

Комісійна винагорода становить 500 дол. США. Курс НБУ на дату підписання документа про надання послуг – 5,3 грн. за 1 дол. США. Сума ПДВ за імпортованими послугами – 530 грн.  $((5,3 \text{ грн.} \times 500 \text{ дол. США}) \times 20\%)$ .

Винагороду комітент перерахував після виконання комісіонером своїх зобов'язань і підписання документа, що підтверджує факт надання/одержання послуг.

Курс НБУ на дату оплати комісійної винагороди – 5,4 грн. за 1 дол. США. Балансова вартість перерахованої валюти – 2650 грн. Розрахунки за договором комісії проведено протягом 90 днів.

Бухгалтерський і податковий облік перелічених операцій наведено в табл. 9.2.

Бухгалтерський і податковий облік у комітента – резидента

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік, грн.	
		Дт	Кт		ВД	ВВ
1	Перераховано кошти комісіонеру для купівлі матеріалів	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	\$5000 25000 грн.		
2	Нараховано мито і митний збір	201 "Сировина й матеріали"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	2050 грн.	—	2050
3	Сплачено митний збір, мито та імпортний ПДВ (50 грн. + 2000 грн. + 5600 грн.)	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	7650 грн.	—	—
4	Включено до складу податкового кредиту ПДВ, сплачений при імпорті товарів	641 "Розрахунки за податками"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	5600 грн.	—	—
5	Отримано матеріали від комісонера	201 "Сировина й матеріали"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	\$5000 25000 грн.	—	24500
6	Нараховано курсову різницю в податковому обліку при погашенні дебіторської заборгованості в іноземній валюті (5,2 грн. – 5,0 грн.) x 5000 дол. США	—	—	—	1000	—
7	Відображено комісійні послуги (500 дол. США x 5,3 грн.)	201 "Сировина й матеріали"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	\$500 2650 грн.	—	2650
8	Нараховано податкові зобов'язання з імпортних комісійних послуг (за першою подією)	644 "Податковий кредит"	641 "Розрахунки за податками"	530 грн.	—	—
9	Перераховано комісіонеру іноземну валюту як оплату за його послуги	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	\$500 2700 грн.		
10	Нараховано курсову різницю при погашенні кредиторської заборгованості (5,4 грн. – 5,3 грн.) x 500 дол. США	945 "Втрати від операційної курсової різниці"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	50 грн.	—	50
11	Відображено податковий кредит з комісійних послуг в наступному податковому періоді	641 "Розрахунки за податками"	644 "Податковий кредит"	530	—	—



**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

Таблиця 9.2.1

**Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками**

<b>Дт</b>	<b>377</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>312</b>	<b>Кт</b>
1) 25000		5) 25000			1) 25000 2) 2700
<b>Дт</b>	<b>201</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>685</b>	<b>Кт</b>
2) 2050 5) 25000 7) 2650			3) 7650 9) 2700		2) 2050 4) 5600 7) 2650 10) 50
<b>Дт</b>	<b>311</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>641</b>	<b>Кт</b>
		3) 7650	4) 5600 11) 530		8) 530
<b>Дт</b>	<b>644</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>945</b>	<b>Кт</b>
8) 530		11) 530	10) 50		

**Податковий облік**

<i>Валові доходи</i>	<i>Валові видатки</i>
6) 1000	2) 2050 5) 24500 7) 2650
	10) 50
Разом: 1000	29250

**1. Комісіонер – резидент, комітент—нерезидент**

**Податок на прибуток**

Коли комісіонер одержує гроші від комітента, валові доходи у нього не виникають, оскільки ця операція не є продажем товару<sup>1</sup>.

Не виникнуть у комісіонера валові витрати і при придбанні товарів у постачальника. Адже, як не крути, валові витрати – це затрати, понесені платником податків. У нашому випадку комісіонер перераховує продавцеві кошти за рахунок комітента (хоча й від свого імені), а отже, не здійснює ніяких затрат. На перший погляд може видатися, що ці операції взагалі не відобразяться в податковому обліку комісіонера. Однак валові доходи в нього все-таки з'являться, оскільки він продасть комісійні послуги комітенту, і виникнуть вони за першою подією: при отриманні оплати за послуги або під час підписання документа, що засвідчує факт виконання послуг (наприклад, акта наданих послуг). **Увага:** якщо комісіонер одержує оплату своїх послуг разом із сумою валюти на купівлю товару, то фактично відбудеться авансовий платіж за його послуги. Тому на суму передоплати за послуги виникне валовий дохід.

Нагадуємо, що не підлягають обов'язковому продажу кошти, що надійшли на користь резидентів-посередників за договорами комісії, доручення, консигнації або за

<sup>1</sup> Продаж товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, ціни, поставки та іншими цивільно – правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів (п.1.31 Закону про прибуток).

агентськими угодами і які мають бути перераховані резидентам і нерезидентам. Інакше складаються справи із сумами комісійної – винагороди у валюті (1-ша група Класифікатора валют), отриманої від іноземних партнерів: половина такої винагороди повинна бути продана (пп. “д” п.1 постанови Правління НБУ від 04.09.98 р. № 349 “Про введення обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів – юридичних осіб”).

### **Податок на додану вартість**

Одержання валюти від нерезидента на придбання товару не пов’язано з продажем комісіонером товарів (робіт, послуг) згідно із Законом про ПДВ, тому у комісіонера не виникає податкових зобов’язань. І, звичайно, купуючи товар на території України, комісіонер також не одержує права на податковий кредит, причому незалежно від того, яка з подій була першою – перерахування грошових коштів комісіонером чи одержання ним товару. Причина у тому, що комісіонер не є власником товару, а купує його для третьої особи – комітента-нерезидента. Крім того, у підпункті 7.4.1 Закону про ПДВ сказано: “Податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, сплачених (нарахованих) платником податків у звітному періоді у зв’язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до складу валових витрат виробництва (обігу) та основних фондів чи нематеріальних активів, що підлягають амортизації”<sup>1</sup>.

На комісійних послугах зупинимося докладніше. По суті, комісіонер надає комітенту послугу з пошуку, купівлі і відвантаження товару, що обкладається ПДВ за нульовою ставкою як послуга, призначена для використання і споживання за межами митної території України (пп.6.2.2 Закону про ПДВ).

Датою виникнення податкових зобов’язань при експорті послуг вважається дата першої з подій:

- або дата оформлення документа (що засвідчує факт виконання робіт (послуг) для нерезидента);

- або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податків як оплати робіт (послуг) (пп.7.3.1 п.7.3 ст.7 Закону про ПДВ).

Зверніть увагу, що нульова ставка податку не застосовується до операцій з вивезення товарів (робіт, послуг) у разі, якщо вони звільнені від оподаткування на митній території України згідно з пп.5.1 і 5.2 Закону про ПДВ (п. 6.3 ст. 6), оскільки зазначені операції не обкладаються ПДВ незалежно від того, де вони реалізуються – в Україні чи за її межами.

### **Приклад 2**

Підприємство-резидент (комісіонер) уклало з нерезидентом (комітентом) договір комісії на купівлю товарів. Потім комітент перерахував 5000 грн. комісіонеру, який після цього придбав у постачальника-резидента за 4000 грн. товар для комітента. Сума мита – 400 грн., митного збору – 100 грн. (сплачуються за рахунок комітента). Комісійна винагорода за договором визначається як різниця між вартістю товару, зазначеного в договорі, і витратами, понесеними на виконання зобов’язань за договором. Бухгалтерський і податковий облік описаних операцій подано в табл. 9.3.

---

<sup>1</sup> Інша річ, коли договір комісії на купівлю укладено між резидентами. Тут свої правила гри, що регулюються спеціфічними нормами Закону про ПДВ -п.4.7. Згідно з цим пунктом правила, викладені в ньому, не застосовуються до операцій із ввезення товарів на митну територію України або їх вивезення за її межі, що здійснюються за договорами комісії, доручення тощо. При вивезенні товарів комісіонером за межі митної території України податкових зобов’язань з ПДВ також не буде.

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

Таблиця 9.3.

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВД	ВВ
1	Отримано грошові кошти від комітента	31 "Рахунки в банках"	685 "Розрахунки з іншими і кредиторами"/ Комітент	5000	—	—
2	Отримано матеріали від постачальника	025* "Майно в довірчому управлінні"	—	4000	—	—
3	Перераховано грошові кошти постачальнику	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	31 "Рахунки в банках"	4000	—	—
4	Відображено залік заборгованості	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Комітент	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	4000	—	—
5	Нараховано мито і митний збір	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Комітент	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Митниця	500	—	—
6	Сплачено мито і митний збір	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Митниця	311 "Поточні рахунки в банку в національній валюті"	500	—	—
7	Передано матеріали комітенту	—	025 "Майно в довірчому управлінні"	4000	—	—
8	Відображено комісійну винагороду на підставі акта (5000 – 4000 – 500 = 500 грн.)	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Комітент	703 "Доход від реалізації робіт і послуг"	500	500**	—
9	Списано на фінансовий результат доход від комісійних послуг	703 "Доход від реалізації робіт і послуг"	791 "Результат основної діяльності"	500	—	—

На позабалансовому субрахунку 025 комісіонер відображає фактичну вартість придбання товару (4000 грн. з ПДВ), оскільки згідно із затвердженою наказом Міністерства фінансів України "Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій" від 30.11.99 р. № 291 на позабалансовому субрахунку 025 "Майно в довірчому управлінні" обліковується майно, що надійшло в довірче управління, а також товарно-матеріальні цінності, які надійшли повіреному від третіх осіб при виконанні доручення довірителя на підставі договору доручення.

\*\* У комісіонера виникає валовий доход за першою подією на суму комісійної винагороди. Вона визначається як різниця між ціною, зазначеною в договорі, і витратами комісіонера на виконання зобов'язань. На думку автора, комісіонер може визначити розмір своїх податкових доходів тільки після відвантаження товарів комітенту (при оформленні ВМД). У нашому випадку, незважаючи на те, що оплата від нерезидента (і за товари, і за комісійні послуги) надійшла, валовий доход можна розраховувати тільки після здійснення всіх витрат за комісійним договором.

Зазначимо, що за всіма комісійними договорами, за винятком договорів комісії із зовнішньої торгівлі, забороняється визначати комісійну винагороду як різницю (або певну її частину) між ціною, призначеною комітентом, і ціною, за яку комісіонер купить товар у третьої особи (ст.406 ЦКУ).

Таблиця 9.3.1

Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками

Дт	31	Кт	Дт	685	Кт
1) 5000	3) 4000 6) 500		4) 4000 5) 500 6) 500 8) 500	1) 5000 5) 500	
Дт	025	Кт	Дт	377	Кт
2) 4000	7) 4000		3) 4000	4) 4000	
Дт	703	Кт	Дт	791	Кт
9) 500	8) 500			9) 500	

Податковий облік

<i>Валові доходи</i>	<i>Валові видатки</i>
8) 500	
Разом: 500	

**Комісія на продаж**

**Комітент—резидент, комісіонер—нерезидент.**

**Податок на прибуток**

Валовий дохід у комітента при передачі товарів комісіонеру не виникає, оскільки згідно з п.1.31 Закону про прибуток **не вважаються продажем** операції з надання товарів у рамках договорів комісії, зберігання (відповідального зберігання), доручення, інших цивільно-правових договорів, що не передбачають передачу права власності на такі товари.

Дохід з'явиться в момент оформлення експортної ВМД або при одержанні від комісіонера-нерезидента оплати за реалізований ним товар. Валові витрати з комісійних послуг також збільшаться за датою першої події:

- або за датою оплати;
- або за датою фактичного одержання результатів послуг.

**Податок на додану вартість**

При переданні товару комісіонеру-нерезиденту ніяких податкових зобов'язань з ПДВ у комітента не виникає, оскільки, як уже зазначалося вище, така операція не є продажем. Це підтверджується Порядком заповнення граф вантажної митної декларації відповідно до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі, затвердженим наказом Державної митної служби України від 30.06.98 р. № 380. Вивезення товарів за межі митної території України за договорами комісії спочатку оформлюється як ордерна поставка. Це означає, що право власності на товар не перейшло до комісіонера, хоча товар вивезено з України.

Оплата за відвантажені нерезиденту товари повинна надійти протягом 90 днів від дня оформлення ВМД у митному режимі "експорт за ордерними поставками". Податкові зобов'язання будуть виникати за нульовою ставкою (пп.6.2.1 Закону про

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

ПДВ) за датою оформлення ВМД. Правило першої події “не спрацьовує”, оскільки згідно з підпунктом 7.3.8 Закону про ПДВ передоплата (авансування) товарів, що підлягають вивезенню (експортуванню) за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань.

Коли виникають податкові зобов'язання і податковий кредит за комісійними послугами, що імпортуються, див розділ “Комісія на купівлю” (комітент – резидент, комісіонер – нерезидент).

### Приклад 3

Підприємство-резидент (далі – комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (далі – комісіонер) на реалізацію товару за межами України. Згідно з договором комісіонер одержав товари, які потім продав за 10000 дол. США. Комісіонер перерахував комітенту валютну виручку за вирахуванням комісійної винагороди (9000 дол. США, за курсом 5,5 грн. за 1 дол. США), у тому ж звітному періоді, в якому відбулося відвантаження товару. Вартість комісійних послуг – 1000 дол. США. Комітент оформив ВМД на суму 10000 дол. США. Курс НБУ на дату оформлення ВМД і підписання акта – 5,55 грн. за 1 дол. США. Сума мита – 2000 грн. митного збору – 100 грн. Облікова вартість товару – 40000 грн.

Бухгалтерський і податковий облік зазначених операцій у комітента наведено в табл. 9.4.

Таблиця 9.4.

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВД	ВВ
1	Передано товари на комісію	283 "Товари на комісії"	281 "Товари на складі"	40000 грн.	—	—
2	Отримано гроші від комісіонера за реалізований товар	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	9000 49500 грн.	55000	5500
3	Нараховано мито і митний збір	93 "Витрати на збут"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Митниця	2100 грн.	—	2100
4	Сплачено мито і митний збір	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"/ Митниця	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	2100 грн.	—	—
5	Нараховано податкові зобов'язання з імпортих комісійних послуг (за першою подією) (1000 дол. США x 5,5 грн.) x 20%	643 "Податкові зобов'язання"	641 "Розрахунки за податками"	1100 грн.	—	—
6	Відображено реалізацію товарів (на підставі експортної ВМД)	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	702 "Доход від реалізації товарів"	\$10000 55000 грн.		
7	Нараховано курсову різницю при погашенні заборгованості (9000 дол. США x (5,55 грн. – 5,5 грн.))	x	x	x	—	450

продовження таблиці 9.4

8	Списано собівартість реалізованих товарів	902 "Собівартість реалізованих товарів"	283 "Товари на комісії"	40000 грн.	—	—
9	Відображено вартість отриманих комісійних послуг	93 "Витрати на збут"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	\$1000 5500 грн.	—	—
10	Списано доходи на фінансовий результат	702 "Дохід від реалізації товарів"	791 "Результат основної діяльності"	55000 грн.	—	—
11	Списано витрати на фінансовий результат	791 "Результат основної діяльності"	93 "Витрати на збут"	7600 грн.	—	—
		791 "Результат основної діяльності"	902 "Собівартість реалізованих товарів"	40000 грн.	—	—
12	Відображено суму податкового кредиту з ПДВ за комісійні послуги	641 "Розрахунки за податками"	643 "Податкові зобов'язання"	1100 грн.	—	—

Таблиця 9.4.1

Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками

Дт 283 Кт

1) 40000 | 8) 40000

Дт 312 Кт

2) 48500

Дт 93 Кт

3) 2100 | 11) 7600  
9) 5500

Дт 685 Кт

4) 2100 | 2) 49500  
6) 55000 | 3) 2100  
9) 5500

Дт 702 Кт

10) 55000 | 6) 55000

Дт 791 Кт

11) 7600 | 10) 55000  
11) 40000

Дт 281 Кт

1) 40000

Дт 643 Кт

5) 1100 | 12) 1100

Дт 311 Кт

4) 2100

Дт 641 Кт

12) 1100 | 5) 1100

Дт 902 Кт

8) 40000 | 11) 40000

Податковий облік

Валові доходи

2) 55000

Разом: 55000

Валові видатки

2) 5500

3) 2100

7) 450

8050

## **9.6. Податковий і бухгалтерський облік операцій з переробки давальницької сировини резидента за межами України**

Не у всіх підприємств є необхідне обладнання для виготовлення продукції. Як правило, вони використовують виробничі потужності інших підприємств, передаючи їм свою сировину на давальницьких умовах. Нерідко ця сировина вивозиться для переробки за кордон. Оскільки бухгалтерський облік і оподаткування таких операцій мають деякі особливості і викликають питання у бухгалтерів, то ми приділимо увагу саме цим проблемам.

### **Особливості обліку ПДВ**

Питання, пов'язані з нарахуванням та сплатою ПДВ, регламентуються Законом України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. № 168/97-ВР (далі – Закон про ПДВ і Законом України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах" від 15.09.95 р. № 327/95-ВР (далі – Закон № 327).

Давайте розберемося, як ці два документи регулюють порядок обкладення ПДВ операцій з давальницькою сировиною.

Сировина, що вивозиться для переробки за кордон, може або підлягати, або не підлягати оподаткуванню ввізним (експортним) митом, податками та зборами. У першому випадку відповідно до Закону № 327 підприємство-замовник надає митниці письмове зобов'язання про повернення в Україну у встановлені терміни готової продукції або валютної виручки. У другому – видає простий вексель з відстроченням платежу на період проведення операції з давальницькою сировиною, який не повинен перевищувати встановлені законодавством терміни.

Причому базою для нарахування податків і зборів є заявлена підприємством митна застава вартість сировини, що вивозиться, яка може перевищувати її облікову вартість.

Як встановлено Законом № 327, після переробки сировини під час ввезення у повному обсязі готової продукції в Україну протягом періоду, на який надане відстрочення платежу, вексель погашається і ввізне мито, податки та збори (крім митних) не повинні сплачуватися.

Але так було до 01.10.97 р., тобто до набрання чинності Законом про ПДВ.

**Що ж змінилося з набранням чинності цього Закону?**

По-перше, пунктами 11.2 і 11.4 Закону про ПДВ встановлено, що інші законодавчі акти діють у частині, що не суперечить йому, і зміни порядку обкладення ПДВ можуть здійснюватися тільки внесенням змін до цього Закону.

По-друге, підпунктом 3.1.2 Закону про ПДВ визначено, що об'єктом оподаткування є операції з ввезення (пересилання) товарів на митну територію.

Таким чином, підприємства, які ввозять продукцію, виготовлену з раніше вивезеної сировини, після 01.10.97 р. відповідно до Закону про ПДВ, повинні сплачувати ПДВ на митниці (якщо такі товари підлягають оподаткуванню).

Заради справедливості зауважимо, що відповідно до другого абзацу п. 11.9 Закону про ПДВ вищезазначена норма не стосується готової продукції, сировина для виробництва якої до 01.10.97р. була частково або повністю вивезена або ж здійснені фактичні витрати за договорами на переробку давальницької сировини. Тобто, ввозячи таку готову продукцію, підприємство не повинно сплачувати ПДВ на митниці.

У решті випадків при ввезенні на територію України продукції, виготовленої з давальницької сировини, обкладення ПДВ здійснюється у тому ж порядку, що й при імпорті товарів.

Базою оподаткування товарів, що ввозяться, відповідно до п. 4.3 Закону про ПДВ є їхня договірна (контрактна) вартість. При цьому така база повинна бути не менше митної вартості товарів, зазначеної у ввізній митній декларації.

Отже, оскільки контрактна вартість є основою формування митної, база оподаткування при ввезенні готової продукції визначається виходячи з митної вартості. Як же тоді формується митна вартість і чи включаються до неї витрати підприємства з оплати послуг нерезидента за переробку давальницької сировини?

У пункті 4.3 Закону про ПДВ сказано, що база оподаткування визначається з урахуванням витрат на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України, сплати брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних із ввезенням (пересиланням) таких товарів, плати за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до таких товарів, акцизних зборів, ввізного мита, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів), за винятком ПДВ, які включаються до ціни товарів (робіт, послуг) згідно із законами України з питань оподаткування.

У свою чергу, пунктом 2 постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення митної вартості товарів та інших предметів у випадку переміщення їх через митний кордон України" від 05.10.98 р. № 1598 (далі - постанова № 1598) встановлено: "Під час визначення митної вартості до неї включаються ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі (рахунку-проформі), і фактичні витрати, якщо вони не включені до рахунка-фактури (рахунка-проформи) – залежно від умов поставки цих товарів відповідно до Правил ІНКОТЕРМС (у редакції 1990 року):

а) навантаження, розвантаження, перевантаження, страхування і транспортування до пункту перетину митного кордону України;

б) комісійні і брокерські;

в) плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що відноситься до даних товарів, яка повинна бути внесена імпортером (експортером) прямо або опосередковано як умова ввезення (вивезення)...".

Як бачимо, прямо ні у Законі про ПДВ, ні у постанові №1598 послуги нерезидента з переробки давальницької сировини не названі як складова митної вартості готової продукції, що ввозиться. Однак у постанові № 1598 говориться, що до складу митної вартості включається ціна товару.

Виникає питання: яка з них – ціна сировини або ж ціна готової продукції (адже і та й інша зазначені у контракті на переробку)?

У пункті 3 вищезазваної постанови сказано: "У випадку неможливості визначення митної вартості товарів на підставі поданих документів та/або у випадку явної невідповідності заявленої митної вартості товарів митній вартості товарів, яка міститься у базі даних цінової інформації Держмитслужби, митна вартість визначається на підставі цін на ідентичні товари...". Тобто митна вартість визначається на підставі наданих підприємством документів, і якщо в цих документах не будуть враховані витрати, пов'язані з виготовленням продукції, органи Держмитслужби мають право самостійно встановлювати її митну вартість.

Таким чином, оскільки вивозилася сировина, а ввозиться готова продукція вже з іншим кодом ТН ЗЕД, то митна вартість такої продукції повинна включати не тільки вартість сировини, а й усі витрати, зазначені замовником при її виробництві і доставці до митного кордону України. Саме ця вартість і буде базою для нарахування податків і зборів, у тому числі і ПДВ.



З іншого боку, як встановлено пп.3.1.2 Закону про ПДВ, **послуги, що надаються нерезидентами для їх використання або споживання на митній території України, є об'єктом оподаткування.** А у підпункті 6.2.2 цього Закону говориться, що ПДВ за нульовою ставкою нараховується тільки у тому випадку, якщо послуги призначені для споживання за межами митної території України. Що стосується послуг нерезидента, пов'язаних із виготовленням продукції (з давальницької сировини резидента), яка ввозиться на територію України, то вони обкладаються ПДВ за ставкою 20%, оскільки такі послуги призначені для споживання в Україні.

І виходить, що підприємство, крім суми ПДВ, сплаченої на митниці при ввезенні готової продукції, повинно ще окремо сплатити ПДВ з вартості одержаних послуг?!

Однак ми вважаємо, що це не зовсім так, оскільки ПДВ, сплачений (нарахований) при ввезенні готової продукції, включає в себе суму, нараховану на вартість послуг нерезидента, що входить до складу митної вартості готової продукції. Тому той самий об'єкт (вартість послуг нерезидента) двічі обкладатися ПДВ не повинен. І все б добре, та ось є одне "але". Це "але" стосується особливостей теперішніх податкових законів. Запитаєте: що за особливості? Відповідаємо – це дата виникнення податкових зобов'язань.

Підпунктом 7.3.6 Закону про ПДВ встановлено: "... датою виникнення податкових зобов'язань при імпортуванні робіт (послуг) є дата списання коштів з розрахункового рахунка платника податку в оплату робіт (послуг) або дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт (послуг) нерезидентом залежно від того, яка з подій відбулася першою".

**Якщо підприємство спочатку ввозить готову продукцію, потім оплачує послуги нерезидента з її переробки – все нормально! – на митниці сплачений ПДВ (у тому числі і за одержані послуги) і, як ми сказали раніше, вдруге сплачуватися не повинен.**

Але що робити, якщо була проведена передоплата за послуги нерезидента?

При перерахуванні авансу нерезиденту (за послуги переробки) підприємству слід, виходячи із суми цього авансу, згідно з пп.7.3.6 Закону про ПДВ нарахувати податкові зобов'язання. Причому це не звільнить таке підприємство від сплати ПДВ на митниці під час ввезення готової продукції. Інакше митниця просто не пропустить цю продукцію на територію України. І що ж виходить? Підприємство фактично двічі нараховує (сплачує) ПДВ на вартість одних і тих самих послуг.

Але, на жаль, нічого не поробиш. Таке законодавство. За послуги з переробки доведеться двічі сплачувати ПДВ.

Зверніть увагу, що при попередній оплаті суму нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ слід відобразити у рядку 7 податкової декларації з ПДВ. При цьому відповідно до Порядку заповнення і подання податкової декларації з податку на додану вартість, затвердженого наказом ДПАУ від 30.05.97р. № 166 (далі – Порядок № 166), до складу податкового кредиту ця сума може бути включена тільки за умови сплати ПДВ до бюджету. Датою сплати вважається дата подання до податкових органів декларації, в якій сума ПДВ за одержані (що підлягають одержанню) від нерезидента роботи (послуги) включена до податкових зобов'язань (рядок 7). І тільки у наступному податковому періоді цю суму можна включити до складу податкового кредиту і відобразити у рядку 12.4 податкової декларації з ПДВ.

**Тепер зупинимося на ситуації, коли проводиться бартерна операція, тобто розрахунок за послуги підприємство провадить своєю сировиною.** Її, як правило, таке підприємство вивозить разом із сировиною, призначеною для виготовлення продукції (переробки).

Чи потрібно у цьому випадку на дату відвантаження сировини як оплати за послуги переробки нараховувати на її вартість податкові зобов'язання з ПДВ?

У підпункті 7.3.4 Закону про ПДВ зазначається: "... Датою виникнення податкових зобов'язань при здійсненні бартерних (товарообмінних) операцій з нерезидентами вважається дата події, що настала першою:

- або дата оформлення вивізної (експортної) митної декларації, що засвідчує вивезення товарів платником податку, а для робіт (послуг) – дата оформлення документа, що засвідчує факт надання товарів (робіт, послуг) нерезиденту ;

- або дата оформлення ввізної (імпортної) митної декларації, що засвідчує факт одержання товарів (робіт, послуг) платником податку".

Отже, при вивезенні сировини в оплату послуг переробки підприємству необхідно нарахувати податкові зобов'язання виходячи з контрактної вартості цієї сировини. І, як ми вже зазначали раніше, цю суму необхідно відобразити у рядку 7 податкової декларації з ПДВ.

А ось чи можна, за аналогією з вищерозглянутим варіантом, у наступному податковому періоді включити таку суму ПДВ до складу податкового кредиту? Давайте розберемося з цим питанням.

Порядок № 166, дозволяючи включити цю суму до складу податкового кредиту з ПДВ, нічого при цьому не говорить про форму розрахунків за такі послуги. Але нагадаємо, що підпунктом 7.5.3 Закону про ПДВ регулюється дата включення до податкового кредиту сум ПДВ при здійсненні бартерних (товарообмінних) операцій. І, як відомо, у такому випадку підприємство одержує право на податковий кредит на дату проведення заключної (балансуючої) операції, що відбулася після першої.

Тобто підприємство може віднести до складу податкового кредиту суму ПДВ, нараховану на вартість послуг нерезидента, у наступному після відображення її у складі податкових зобов'язань податковому періоді, але не раніше дати підписання акта про надання таких послуг (ввезення готової продукції).

### **Бухгалтерський облік і відображення валових доходів і валових витрат у податковому обліку**

Вартість давальницької сировини, що вивозиться, для її переробки за межами митної території України у податковому обліку підприємства не відображається, а у бухгалтерському обліку така сировина обліковується на спеціальному субрахунку 206 "Матеріали, передані у переробку".

Аналітичний облік матеріалів, переданих у переробку, повинен забезпечувати контроль за такими операціями і відповідними витратами. Причому цей облік слід вести окремо за кожним підприємством-переробником. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, витрати на переробку матеріалів, що оплачуються стороннім організаціям, відображаються безпосередньо по дебету рахунків, на яких ведеться облік виробів, одержаних з переробки. У прикладах, що розглядаються нижче, вони відображаються по дебету рахунка 26 "Готова продукція".

У податковому обліку вартість послуг нерезидента з переробки давальницької сировини включають до складу валових витрат на дату першої події оплати за послуги або їх одержання. Курсові різниці, що виникають у податковому обліку при одержанні і розрахунках за послуги переробки, включаються до складу валового доходу або валових витрат підприємства незалежно від форми розрахунків за такі послуги.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Нижче на умовних числових прикладах розглянути два варіанти податкового та бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з переробкою давальницької сировини за межами митної території України: 1-й – оплата послуг провадиться коштами і 2-й – оплата послуг провадиться сировиною. Ми не наводимо у консультації прикладів податкового і бухгалтерського обліку операцій при проведенні змішаної форми оплати або оплати готовою продукцією за послуги переробки давальницької сировини, оскільки їх облік аналогічний варіантам 1 і 2.

### 1. Оплата послуг нерезидента з переробки давальницької сировини коштами

#### Приклад

Український замовник за контрактом з іноземним виконавцем вивіз для переробки давальницьку сировину (не підакцизну) на суму 10000 доларів США. Курс Національного банку України на дату вивезення (митного оформлення) склав 5,52 грн. за 1 долар. Оплата резидентом послуг з переробки давальницької сировини у сумі 2000 доларів США проведена іноземною валютою (доларами США) після ввезення готової продукції. На дату ввезення готової продукції курс долара склав 5,5 грн., а на дату оплати послуг виконавця – 5,55 грн. за 1 долар.

Порядок відображення у бухгалтерському і податковому обліку операцій наведено у табл. 9.5.

Таблиця 9.5.

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВЛ	ВВ
1	2	3	4	5	6	7
1	Передано іноземному виконавцю давальницьку сировину для переробки (за обліковою вартістю)	206 "Матеріали, передані в переробку"	201 "Сировина й матеріали"	54000	—	—
2	Нараховано та сплачено митний збір за митне оформлення давальницької сировини при її вивезенні	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	110	—	110
3	Віднесено на вартість готової продукції митний збір	26 "Готова продукція"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	110	—	—
4	Списано на собівартість готової продукції вартість давальницької сировини	26 "Готова продукція"	206 "Матеріали, передані в переробку"	54000	—	—
5	Нараховано та сплачено митний збір за митне оформлення готової продукції, що ввозиться	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	132	—	132
		26 "Готова продукція"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"			
6	Нараховано та сплачено ПДВ на митну вартість готової продукції, що ввозиться: (\$12000 x 5,5 грн./\$) x 20%	644 "Податковий кредит"	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	13200	—	—
		6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"			

продовження таблиці 9.5

7	Включено суму сплаченого ПДВ до складу податкового кредиту	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	644 "Податковий кредит"	13200	—	—
8	Включено до собівартості готової продукції вартість послуг нерезидента з переробки давальницької сировини: (\$2000 x 5,5 грн./\$)	26 "Готова продукція"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	$\frac{\$2000}{11000}$	—	11000
9	Оплачено послуги за переробку давальницької сировини	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	$\frac{\$2000}{11000}$	—	—
10	Включено до складу витрат курсову різницю: (\$2000 x (5,55 - 5,5))	945 "Втрати від операційної курсової різниці"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	100	—	100
11	Списано на фінансовий результат курсову різницю	791 "Результат основної діяльності"	945 "Втрати від операційної курсової різниці"	100	—	—

Таблиця 9.5.1

Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками

<b>Дт</b>	<b>206</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>201</b>	<b>Кт</b>
1) 54000		4) 54000			1) 54000
<b>Дт</b>	<b>377</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>311</b>	<b>Кт</b>
2) 110		3) 110			2) 110
5) 132		5) 132			5) 132
					6) 13200
<b>Дт</b>	<b>26</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>644</b>	<b>Кт</b>
3) 110			6) 13200		7) 13200
4) 54000					
5) 132					
8) 11000					
<b>Дт</b>	<b>6411</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>685</b>	<b>Кт</b>
6) 13200		6) 13200	9) 11000		8) 11000
7) 13200					10) 100
<b>Дт</b>	<b>312</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>945</b>	<b>Кт</b>
		9) 11000	10) 100		11) 100
<b>Дт</b>	<b>791</b>	<b>Кт</b>			
11) 100					

Податковий облік

Валові доходи	Валові видатки
	2) 110
	5) 132
	8) 11000
	10) 100
Разом:	11342

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ**

**2. Оплата послуг нерезидента з переробки давальницької сировини сировиною замовника**

**Приклад**

Український замовник за контрактом з іноземним виконавцем вивіз для переробки давальницьку сировину (не підакцизну) на суму 30000 доларів США.

Вартість послуг переробки давальницької сировини складає 3500 доларів США. Розрахунки за ці послуги проведені сировиною. Курс Національного банку України на дату вивезення (митного оформлення) становив 5,52 грн. за 1 долар. На дату ввезення готової продукції курс долара не змінився.

У табл. 9.6 розглянуто бухгалтерський і податковий облік цих операцій.

*Таблиця 9.6*

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВД	ВВ
1	2	3	4	5	6	7
1	Передано іноземному виконавцю давальницьку сировину для переробки (за обліковою	206 "Матеріали, передані в переробку"	201 "Сировина і матеріали"	150000	—	—
2	Нараховано та сплачено митний збір за митне оформлення давальницької сировини при її вивезенні	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	331	—	331
		26 "Готова продукція"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"			
3	Списано на собівартість готової продукції вартість давальницької сировини	26 "Готова продукція"	206 "Матеріали передані в переробку"	150000	—	—
4	Відображено дохід за відвантаженою сировиною в оплату послуг переробки: ( $\$3500 \times 5,52$ грн./\$)	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	712 "Дохід від реалізації інших оборотних активів"	\$3500 19320	19320	—
5	Виключено зі складу податкового кредиту суму ПДВ, сплаченого постачальнику при придбанні сировини, переданої в оплату послуг переробки (методом "сторно")	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	644 "Податковий кредит"	3500	—	—
6	Включено суму ПДВ до вартості сировини, переданої в оплату послуг переробки	201 "Сировина й матеріали"	644 "Податковий кредит"	3500	—	3500
7	Списано облікову вартість відвантаженої сировини	943 "Собівартість реалізованих виробничих запасів"	201 "Сировина й матеріали"	17500	—	—
8	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ виходячи з вартості відвантаженої сировини в оплату послуг переробки (19320 x 20%)	643 "Податкові зобов'язання"	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	3864	—	—
9	Нараховано та сплачено митний збір за митне оформлення відвантаженої сировини в оплату послуг переробки	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	39	—	39
		93 "Витрати на збут"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"			

продовження таблиці 9.6

10	Нараховано та сплачено митний збір за митне оформлення готової продукції, що ввозиться	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	370	—	370
		26 "Готова продукція"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"			
11	Нараховано та сплачено ПДВ на митну вартість готової продукції, що ввозиться	644 "Податковий кредит"	641 1 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	36984	—	—
		6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"			
12	Включено суму сплаченого ПДВ до складу податкового кредиту	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	644 "Податковий кредит"	36984	—	—
13	Списано облікову вартість давальницької сировини	26 "Готова продукція"	206 "Матеріали, передані в переробку"	150000	—	—
14	Списано витрати виконавця з переробки давальницької сировини (за курсом НБУ на дату відвантаження сировини) відповідно до акта виконаних робіт	26 "Готова продукція"	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	\$3500 19320		19320
15	Включено до складу податкового кредиту суму ПДВ, нараховану на вартість одержаних послуг	6411 "Розрахунки за податками (ПДВ)"	643 "Податкові зобов'язання"	3864	—	—
16	Списано на фінансовий результат витрати на збут	791 "Результат основної діяльності"	93 "Витрати на збут"	39	—	—
17	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованої сировини	791 "Результат основної діяльності"	943 "Собівартість реалізованих виробничих запасів"	16400	—	—
18	Списано на фінансовий результат доход від реалізації сировини	712 "Доход від реалізації інших оборотних"	791 "Результат основної діяльності"	19320	—	—

Зверніть увагу на операції 5 і 6 у табл. 9.2. Відповідно до статті 11 Закону України "Про Державний бюджет України на 2001 рік" від 07.12.2000 р. № 2120-111 до 1 січня 2002 року при вивезенні (експорті) товарів (робіт, послуг) за межі митної території України шляхом бартерних операцій сума ПДВ, сплачена (нарахована) у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), не відноситься на збільшення податкового кредиту, а включається до складу валових витрат виробництва (обігу) платника податків.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Отже, сума ПДВ, сплачена постачальникам при придбанні сировини, яка експортується у рамках бартерного контракту (для розрахунків з нерезидентом за переробку давальницької сировини), виключається з податкового кредиту (операція 5 табл. 9.6) і відноситься на вартість такої сировини (операція 6 табл. 9.6).

Таблиця 9.6.1

### Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками

<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>206</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>1) 150000</td> <td>3) 150000 13) 150000</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>206</b>	<b>Кт</b>	1) 150000	3) 150000 13) 150000		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>201</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>6) 3500</td> <td>1) 150000 7) 17500</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>201</b>	<b>Кт</b>	6) 3500	1) 150000 7) 17500	
<b>Дт</b>	<b>206</b>	<b>Кт</b>											
1) 150000	3) 150000 13) 150000												
<b>Дт</b>	<b>201</b>	<b>Кт</b>											
6) 3500	1) 150000 7) 17500												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>377</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>2) 331 9) 39 10) 370</td> <td>2) 331 9) 39 10) 370</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>377</b>	<b>Кт</b>	2) 331 9) 39 10) 370	2) 331 9) 39 10) 370		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>311</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2) 331 9) 39 10) 370 11) 36984</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>311</b>	<b>Кт</b>		2) 331 9) 39 10) 370 11) 36984	
<b>Дт</b>	<b>377</b>	<b>Кт</b>											
2) 331 9) 39 10) 370	2) 331 9) 39 10) 370												
<b>Дт</b>	<b>311</b>	<b>Кт</b>											
	2) 331 9) 39 10) 370 11) 36984												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>26</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>2) 331 3) 150000 10) 370 13) 150000 14) 19320</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>26</b>	<b>Кт</b>	2) 331 3) 150000 10) 370 13) 150000 14) 19320			<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>362</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>4) 19320</td> <td>14) 19320</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>362</b>	<b>Кт</b>	4) 19320	14) 19320	
<b>Дт</b>	<b>26</b>	<b>Кт</b>											
2) 331 3) 150000 10) 370 13) 150000 14) 19320													
<b>Дт</b>	<b>362</b>	<b>Кт</b>											
4) 19320	14) 19320												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>712</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>18) 19320</td> <td>4) 19320</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>712</b>	<b>Кт</b>	18) 19320	4) 19320		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>6411</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>5) 3500 11) 36984 12) 36984 15) 36984</td> <td>8) 3864 11) 36984</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>6411</b>	<b>Кт</b>	5) 3500 11) 36984 12) 36984 15) 36984	8) 3864 11) 36984	
<b>Дт</b>	<b>712</b>	<b>Кт</b>											
18) 19320	4) 19320												
<b>Дт</b>	<b>6411</b>	<b>Кт</b>											
5) 3500 11) 36984 12) 36984 15) 36984	8) 3864 11) 36984												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>644</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>11) 36984</td> <td>5) 3500 6) 3500 12) 36984</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>644</b>	<b>Кт</b>	11) 36984	5) 3500 6) 3500 12) 36984		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>943</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>7) 17500</td> <td>17) 16400</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>943</b>	<b>Кт</b>	7) 17500	17) 16400	
<b>Дт</b>	<b>644</b>	<b>Кт</b>											
11) 36984	5) 3500 6) 3500 12) 36984												
<b>Дт</b>	<b>943</b>	<b>Кт</b>											
7) 17500	17) 16400												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>643</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>8) 3864</td> <td>15) 3864</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>643</b>	<b>Кт</b>	8) 3864	15) 3864		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>93</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>9) 39</td> <td>16) 39</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>93</b>	<b>Кт</b>	9) 39	16) 39	
<b>Дт</b>	<b>643</b>	<b>Кт</b>											
8) 3864	15) 3864												
<b>Дт</b>	<b>93</b>	<b>Кт</b>											
9) 39	16) 39												
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Дт</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>791</b></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><b>Кт</b></td> </tr> <tr> <td>16) 39 17) 16400</td> <td>18) 19320</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Дт</b>	<b>791</b>	<b>Кт</b>	16) 39 17) 16400	18) 19320								
<b>Дт</b>	<b>791</b>	<b>Кт</b>											
16) 39 17) 16400	18) 19320												

### Податковий облік

<i>Валові доходи</i>	<i>Валові видатки</i>
4) 19320	2) 331 6) 3500 9) 39 10) 370 14) 19320
Разом: 19320	23560

## 9.7. Облік зовнішньоекономічного бартеру

### Бухгалтерський облік

Нацстандартний облік бартерних операцій у сфері ЗЕД можна умовно поділити на дві складові:

- визначення доходів від реалізації товарів, робіт (послуг);
- визначення балансової вартості одержаних активів (запасів, основних фондів) або витрат (за роботами, послугами).

Бухгалтерські доходи обчислюються відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.99 р. (далі – Стандарт 15).

Бухоблік бартерних операцій багато в чому залежить від того, якими активами обмінюються сторони – подібними чи неподібними. Нагадуємо, що згідно з НСБО подібними вважаються активи, що мають однакову справедливу вартість і функціональне призначення.

Якщо хоча б одна з цих умов не виконується, то активи є неподібними. При обміні подібними активами доход не виникає. Але такі операції – рідкість, оскільки мало ймовірно, що обидві названі умови будуть дотримані. Тому приділимо увагу обміну неподібними активами.

Перш за все з'ясуємо, що таке справедлива вартість. На сторінках газети “*Все про бухгалтерський облік*” вже не одноразово обговорювалася ця тема. У п.4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. № 163, наводиться визначення *справедливої вартості активів*. Це сума за якою може бути здійснено обмін активами або оплата зобов'язання в результаті операції між поінформованими, зацікавленими і незалежними сторонами.

Тепер що стосується бухгалтерського доходу, який виникає при обміні неподібними активами. У п.23 Стандарту 15 сказано, що **сума доходу за бартерним контрактом визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, що отримані або підлягають отриманню підприємством**. При частковому бартері (тобто коли, крім натурального обміну, сторони провадять частковий розрахунок грошовими коштами) сума доходу зменшується/збільшується відповідно на суму переданих/отриманих грошових коштів та їх еквівалентів. Іншими словами, при бартері доход визначається не за продажною вартістю товарів, що передаються, а виходячи зі справедливої вартості одержуваних активів, робіт, послуг. Однак якщо її напевно визначити неможливо, то визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг (крім коштів та їх еквівалентів), що передані (п.24 Стандарту 15).

За якою вартістю обліковуються запаси, отримані за бартером? Первинна вартість отриманих запасів, так само, як і доходи, залежить від того, якими активами обмінюються. Поговоримо спочатку про обмін подібними запасами. У цьому випадку первинна вартість отриманих запасів дорівнює балансовій вартості переданих. Причому якщо остання перевищує їх справедливу вартість, то балансова вартість отриманих запасів приймається на рівні справедливої вартості переданих. Різниця між справедливою і балансовою вартістю переданих запасів відноситься на витрати (п.13 Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99р. №246 далі – Стандарт 9).

Зовсім інакше визначається балансова вартість отриманих запасів при обміні неподібними активами: вона дорівнює справедливій вартості отриманих запасів (п.13



Стандарту 9). При зовнішньоекономічному бартері така вартість, як правило, визначається на підставі ввізної вантажної митної декларації.

Які ж витрати виникають за бартерними операціями? Вони бувають трьох видів:

1. Собівартість переданих активів (наданих послуг, виконаних робіт) (при обміні як подібними, так і неподібними активами). Їх списання у сумі понесених на виробництво продукції (продаж товарів, виконання робіт, надання послуг затрат відображається по **кредиту** рахунка **90** "Собівартість реалізації".

2. Вартість отриманих результатів робіт, послуг (у разі обміну неподібними активами). На жаль, у Нацстандартах не має жодного слова про те, як розраховується вартість отриманих за бартером робіт (послуг). Тому, на нашу думку, вона визначається шляхом перерахунку вартості цих послуг, вираженої в іноземній валюті на дату підписання акта виконаних робіт (наданих послуг), за курсом НБУ в гривні.

3. Різниця між справедливою і балансовою вартістю переданих запасів (при обміні подібними активами). Необхідно зазначити, що бухгалтерський облік зовнішньоекономічного бартеру ускладнюється тим, що розрахунки здійснюються в іноземній валюті, курс якої щодо гривні постійно змінюється. А відповідно до статті 5 Закону України "Про бухгалтерський облік" № 996-XIV від 16.07.99 р. підприємства повинні вести облік у грошовій одиниці України. Отже, для відображення операцій у бухгалтерському обліку виникає необхідність перераховувати валюту контракту в гривні. Невідповідність курсів інвалюти щодо валюти звітності на дати здійснення операцій або складання фінансової звітності в Україні породжує виникнення курсових різниць. 1 січня 2001 року набрало чинності Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів затверджене наказом Міністерства України №193 від 10.08.2000р. (далі Стандарт 21), згідно з яким курсові бухгалтерські різниці при зовнішнь-економічному бартері не виникають. Це пов'язане з тим, що курсові різниці можуть виникнути тільки за монетарними статтями<sup>1</sup>, а будь-яка заборгованість (дебіторська чи кредиторська) при бартері буде немонетарною.

Більш докладно порядок відображення в обліку курсових різниць розглянуто в № 34, 35 газети "**Все про бухгалтерський облік**" за 2001 рік.

Разом з тим при зовнішньоекономічному бартері неподібними активами первинне нараховані доходи можуть коригуватися. Це відбувається при зміні валютного курсу в тих випадках, коли перша операція – відвантаження, а друга – одержання товарів (робіт, послуг). Зауважимо, що коливання курсу не тягне за собою появи курсових різниць, але впливає на розмір доходу. Пояснюється це тим, що відповідно до п.23 Стандарту 15 сума доходу за бартерним контрактом визначається за *справедливою вартістю* активів, робіт, послуг, що **отримані або підлягають отриманню** підприємством. І реальний бухгалтерський доход можна визначити лише при фактичному оприбуткуванні активів (робіт, послуг). Він або збільшиться (у разі зростання курсу), або зменшиться (у разі падіння курсу). Однак хотілося б зазначити, що деякі спеціалісти не вважають за потрібне коригувати доходи при обміні неподібними активами у сфері ЗЕД.

<sup>1</sup> Монетарні статті – статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи та зобов'язання, які будуть отримані або оплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей чи їх еквівалентів (п.4 Стандарту 21).

## ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК

### Податок на прибуток

У податковому обліку бартером вважаються будь-які господарські операції, що не передбачають проведення грошового розрахунку за товари (роботи, послуги). У Законі про прибуток оподаткування бартеру як операцій особливого виду розглянуто окремо. Згідно з пп.7.1.1 п.7.1 ст.7 Закону про прибуток *доходи і витрати від їх здійснення визначаються платником податків виходячи з договірної ціни операції, але не нижчої за звичайну*<sup>1</sup>.

Ці ж правила діють і при зовнішньоекономічному бартері. Отже, оподаткування бартеру у сфері ЗЕД повинно здійснюватися у порядку, загальноприйнятому для товарообмінних операцій.

Коли ж виникає валовий доход і валові витрати при бартері? Відповідь на це питання міститься в пп.11 3.4 п.11.3 ст. 11 Закону про прибуток: *датю збільшення валового доходу при бартерних операціях є дата першої з подій:*

- або відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податків;
- або оприбуткування товарів, а для робіт (послуг) – фактичного одержання результатів робіт (послуг) платником податків.

*Валові витрати виникають тільки після проведення заключної (балансуючої) операції бартерного договору* пп.11.2.3 п.11.2 ст.11 Закону про прибуток). Це може бути:

- або одержання товарів (робіт, послуг) платником податків – резидентом (якщо першою операцією було відвантаження товарів (робіт, послуг));
- або відвантаження товарів (робіт, послуг) платником податків – резидентом (якщо першою операцією було одержання товарів (робіт, послуг)).

При здійсненні часткових поставок товарів (робіт, послуг) у рахунок заключної товарообмінної операції валові витрати платника податків у відповідному податковому періоді збільшуються на вартість таких поставок. Хоча при здійсненні бартерних операцій у підприємства може взагалі не виникнути валових витрат. Це відбудеться, якщо отримані за бартерним договором товари (роботи, послуги) не пов'язані з веденням господарської діяльності підприємства чи згідно зі ст.8 Закону про прибуток підлягають амортизації.

У податковому обліку, на відміну від бухгалтерського, курсові різниці виникають і відображаються у складі валових доходів чи витрат згідно з п.7.3 Закону про прибуток. Більш докладно про це див. у № 34, 35 газети **“Все про бухгалтерський облік”** за 2001 рік.

Зазначимо, що з даного питання ДПАУ дотримується іншої позиції – валові доходи і валові витрати за курсовими різницями у зовнішньоекономічному бартері не виникають (див. лист від 20.06.2000 р. №3461/6/15-1116).

### Податок на додану вартість

Насамперед зазначимо, що з метою обкладення ПДВ терміни “бартер” і “звичайні ціни” трактуються у значенні обумовленому Законом про прибуток (п.1.11 ст.1 Закону про ПДВ).

<sup>1</sup> Згідно з п.1 20 ст. 1 Закону про прибуток звичайна ціна – це ціна реалізації товарів (робіт, послуг/продавцем (включаючи суму нарахованих (або сплачених) відсотків, вартість іноземної валюти), що може бути отримана у разі їх продажу особам, непов'язаним з ним за звичайних умов ведення господарської діяльності.

**Об'єкт обкладення ПДВ**

Об'єктом обкладення ПДВ є операції з:

- ввезення товарів на митну територію України і одержання робіт (послуг), що надаються нерезидентами для їх використання чи споживання на митній території України (пп.3.1.2 п.3.1 ст.3 Закону про ПДВ);
- вивезення товарів за межі митної території України і надання робіт (послуг) для їх споживання за межами України (пп.3.1.3 п.3.1 ст.3 Закону про ПДВ).

**База обкладення ПДВ**

Згідно з п.4.2 Закону про ПДВ базою обкладення даним податком при продажу товарів робіт послуг без грошової оплати або з частковою оплатою їх вартості в межах бартерних операцій є фактична ціна продажу, яка повинна бути не нижчою за звичайну.

При ввезенні (імпортуванні) товарів платниками податків на митну територію України базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів (п.4.3 ст.4 Закону про ПДВ). Така вартість повинна бути не меншою за визначену у ввізній митній декларації з урахуванням:

- витрат на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України;
- сплати брокерських, агентських, комісійних та інших винагород, пов'язаних із ввезенням (пересиланням видів) *таких* товарів;
- плати за використання об'єктів інтелектуальної, власності, які відносяться до товарів, що ввозяться;
- акцизного збору, ввізного мита, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів), за винятком податку на додану вартість що включаються до ціни товарів (робіт, послуг) згідно із законами України з питань оподаткування.

Для робіт (послуг), що виконуються (надаються) нерезидентами на митній території України, базою обкладення ПДВ також є договірна (контрактна) вартість робіт (послуг) з урахуванням податків, зборів (обов'язкових платежів), що включаються до ціни їх продажу згідно із законами України з питань оподаткування.

**Дата виникнення податкових зобов'язань**

При зовнішньоекономічному бартері виникають два податкових зобов'язання: при продажу товарів, робіт, послуг (експортний ПДВ) – за ставкою 0 %, при їх отриманні (імпортний ПДВ) – за ставкою 20%.

Датою нарахування податку на додану вартість при проведенні бартерних операцій у сфері ЗЕД вважається дата події, що відбулася раніше:

- або дата відвантаження товару, зазначена у вивізній (експортній) митній декларації, а для робіт (послуг) – дата оформлення документа, що засвідчує факт виконання робіт, послуг нерезиденту;
- або дата одержання товарів, що підтверджується ввізною вантажною митною декларацією. Для робіт (послуг) – дата оформлення документа, що засвідчує факт одержання робіт, послуг платником податків (пп.7.3.4 п.7.3 ст.7 Закону про ПДВ).

Відповідно до п.6.2 ст.6 Закону про ПДВ при продажу товарів, вивезених платником податків за межі митної території України, податок обчислюється за нульовою ставкою. Що стосується експорту робіт (послуг), то застосовувати нульову ставку дозволено в разі їх використання та споживання за межами митної території України.

Нульова ставка податку до операцій з вивезення товарів (робіт, послуг) не застосовується, якщо вони звільнені від оподаткування на митній території України.

згідно з п.5.1 і п.5.2 Закону про ПДВ (пункт 6.3 статті 6), оскільки зазначені операції не обкладаються ПДВ не залежно від того де вони реалізуються – на Україні чи за її межами.

Передоплата (авансування) товарів, що підлягають вивезенню (експортуванню) за межі митної території України або ввезенню (пересиланню) на митну територію України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань.

Тепер – про імпорнтний ПДВ. Ставка ПДВ при імпорті товарів (робіт, послуг) складає 20%. Податкові зобов'язання при ввезенні товарів виникають у момент оформлення вантажної митної декларації (пп.7.3.6 п.7.3 ст.7 Закону про ПДВ).

Деяка інша ситуація виникає при імпорті робіт (послуг). У Законі про ПДВ дата виникнення податкових зобов'язань при зовнішньоекономічному бартері, коли однією з операцій є імпор робіт (послуг), чітко не визначена. На нашу думку, вони виникають за правилом першої події (див. пп. 7.3.4 Закону про ПДВ).

#### **Дата виникнення податкового кредиту**

При зовнішньоекономічному бартері податковий кредит на суму імпортного ПДВ, сплаченого до бюджету при ввезенні товарів (робіт, послуг), виникає на дату такої сплати податкового зобов'язання. Датою сплати ПДВ за товари, що ввозяться, є строк його фактичного перерахування митним органам (пп.7.5.2 п.7.5 ст.7 Закону про ПДВ). Що стосується дати сплати податкових зобов'язань за імпортованими роботами і послугами, то в Законі про ПДВ немає роз'яснень з цього приводу. Традиційно склалося, що нею вважається дата подання декларації з ПДВ у якій сума податку на додану вартість за отримані від нерезидента роботи (послуги) включена до податкових зобов'язань (розділ 1 податкової декларації з ПДВ). Це передбачено п.5.7 Порядку заповнення і подання податкової декларації з податку на додану вартість, затвердженого указом ДПАУ від 30.05.97 р. № 166.

Однак, сплативши імпорнтний ПДВ, підприємство не завжди одержує податковий кредит. Бартерні операції – гарний приклад тому. Підпунктом 7.5.3 Закону про ПДВ встановлено, що податковий кредит виникає на дату проведення заключної (балансуючої) операції за бартерним договором, тобто:

- 1) або відвантаження товарів (робіт, послуг) платником податків – резидентом (якщо першою операцією було одержання товарів (робіт, послуг));
- 2) або одержання товарів (робіт, послуг) платником податків – резидентом (якщо першою операцією було відвантаження товарів (робіт, послуг)).

Як ви розумієте, якщо в рамках бартерного договору спочатку ввозяться товари (роботи, послуги), то сума сплаченого імпортного ПДВ включається до податкового кредиту тільки після зустрічної поставки – експортної операції.

При часткових поставках товарів (робіт, послуг) у рахунок заключної товаро-обмінної операції податковий кредит у платників податків збільшується лише виходячи з вартості балансової операції.

При купівлі товарів (робіт, послуг), вартість яких не відноситься до складу валових витрат і не підлягає амортизації слід пам'ятати, що суми податку на додану вартість, сплачені придбанням до податкового кредиту не включаються.

При зовнішньоекономічному бартері у 2001 році тимчасово існують обмеження щодо віднесення ПДВ до складу податкового кредиту. Так, згідно зі ст.11 Закону України "Про Державний бюджет України на 2001 рік" від 07.12.2000р. №2120-III у разі вивезення (експорту) товарів (робіт, послуг) шляхом бартерних (товаро-обмінних) операцій сума податку на додану вартість, сплачена (нарахована) у зв'язку з

придбанням товарів (робіт, послуг), не відноситься на збільшення податкового кредиту. Дана сума включається до складу валових витрат платника податків<sup>1</sup>. На думку авторів, суми податкового кредиту сторнуються в тому звітному періоді, в якому вивезені (експортовані) товари (роботи, послуги).

### **Обмеження при зовнішньоекономічному бартері**

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України мають на проведення товарообмінних операцій (п.3 ст.1 Закону України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності" від 23.12.98 р. №351-ХІУ(далі – Закон про бартер)). Однак при їх здійсненні є обмеження.

### **Строки проведення товарообмінних (бартерних) операцій**

Згідно з п.1 ст.2 Закону про бартер заборгованість за відвантажені товари (роботи, послуги) за бартерним договором повинна бути погашена не пізніше 90 календарних днів з дати:

1. Підписання акта надання послуг (виконання робіт) на експорт – для робіт і послуг.
2. Оформлення вантажної митної декларації на експорт – для товарів.

Як бачимо, обмежені строки проведення розрахунків тільки тих випадках, коли нерезидент винен українському підприємству. А от для резидента, який погашає заборгованість перед іноземним партнером, ніяких обмежень чинним законодавством не передбачено.

Однак 90-денний ліміт діє не завжди. Так, якщо за бартерним договором експортують *високоліквідні товари* (їх перелік встановлено постановою КМУ від 29.04.99 р. № 756), ввезення на митну територію України імпортованих товарів повинно відбуватися протягом 60 календарних днів з дати оформлення вивізної вантажної митної декларації.

А при імпорті за бартером натурального і синтетичного каучуку, а також прискорювачів вулканізації готового каучуку з країн Північної і Латинської Америки, Японії, Південно-Східної Азії, Центральної і Південної Африки строк їх ввезення на митну територію України не повинен перевищувати 150 календарних днів з дати оформлення вантажної митної декларації на експорт товарів.

Щоб перевищити зазначені строки ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг) за імпортною частиною бартерного договору, треба отримати індивідуальний разовий дозвіл. Він видається у разі, якщо зовнішньоекономічний контракт відноситься до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, постачання складних технічних виробів, товарів спеціального призначення (див. постанову КМУ від 13.08.99р. № 1489 "Про Порядок видачі разового індивідуального дозволу на перевищення встановлених строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами").

### **Відповідальність за порушення строків проведення розрахунків**

Порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України строків ввезення товарів (одержання результатів робіт або послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою сплату пені – 0,3% від вартості недоотриманих товарів (робіт,

<sup>1</sup> Це положення раніше було закріплено в п. 11.6 Закону про ПДВ

послуг) за кожний день прострочення (п. 1 ст. 3 Закону про бартер). При цьому загальний розмір пені не може перевищувати суму заборгованості.

**Заборона на здійснення бартерних операцій з деякими товарами (роботами, послугами)**

Перелік товарів (робіт, послуг), бартерні операції з якими заборонені, розроблений і затверджений постановою КМУ "Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності" від 29.04.99 р. № 756.

Тепер на умовних числових прикладах розглянемо облік бартерних операцій у сфері ЗЕД.

**Приклад 1.** Українське підприємство уклало бартерний (товарообмінний) договір із нерезидентом на загальну суму 2000 доларів США, після чого відвантажило товари на цю ж суму. Сума мита – 300 грн., митних зборів – 100 грн. Курс НБУ на дату складання ВМД – 5,4 грн. за 1 дол. США. Фактична собівартість реалізованої продукції – 8000 грн. Сума ПДВ, сплачена у разі придбання товарів (робіт, послуг), використаних для виробництва продукції, – 1000 грн. Курс НБУ за робочий день звітного періоду – 5,5 грн. за 1 дол. США.

У наступному звітному періоді нерезидент виконав свої зобов'язання за договором, у результаті чого резидент одержав продукцію вартістю 2000 доларів США. Сума мита – 1200 грн., митних зборів -100 грн. Курс НБУ на дату митного оформлення отриманих товарів (балансуюча операція) – 5,3 грн. за 1 дол. США. Сума імпортного ПДВ – (2000 x 5,3 + 1200) x 20% = 2360 грн.

Учасники операції не є пов'язаними особами і обмінюються товарами за справедливою вартістю, не нижчою за звичайні ціни. Бухгалтерський і податковий облік перелічених операцій відображено в табл. 9.7.

Таблиця 9.7

№ п/п	Зміст операції	Кореспондентні рахунки			Податковий облік	
		Дт	Кт	Сум	ВД	ВВ
1	Експортовано продукцію за бартерним договором (перша операція)	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	\$2000 10800 грн.	10800	—
2	Нараховано мито і митний збір	93 "Витрати на збут"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	400 грн.	—	400
3	Сплачено мито і митний збір	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	400 грн.	—	—
4	Сторновано податковий кредит, сплачений при виробництві експортованої готової продукції	641 "Розрахунки за податками"	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"	1000 грн.	—	1000*
5	Списано фактичну собівартість готової продукції (8000 + 1000)	791 "Результат основної діяльності"	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"	9000 грн.	—	—

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

продовження таблиці 9.7

6	Списано витрати на збут	791 "Результат основної діяльності"	93 "Витрати на збут"	400 грн.	—	—
7	Списано доходи від основної діяльності	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	791 "Результат основної діяльності"	10800 грн.	—	—
8	Перераховано балансову вартість дебіторської заборгованості (5,5 грн. – 5,4 грн.) x 2000 дол. США	x	x	x	200	—
<b>ІМПОРТ</b>						
9	Нараховано мито і митний збір	201 "Сировина й матеріали"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	1300 грн.	—	1300
10	Сплачено митні збори, мито та імпорнтний ПДВ (100 грн. + 1200 грн. + 2360 грн.)	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	3660 грн.	—	—
11	Відображено суму податкового кредиту за імпорнтним ПДВ	641 "Розрахунки за податками"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	2360 грн.	—	—
12	Отримано продукцію від постачальника	201 "Сировина й матеріали"	632 "Розрахунки з іноземними постачальниками"	\$2000 10600 грн.		10600
13	Відкориговано раніше нараховані доходи згідно зі справедливою вартістю отриманих запасів**	704 "Вирахування з доходу"	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	200 грн.	—	—
14	Перераховано балансову вартість дебіторської заборгованості (5,5 грн. – 5,3 грн.) x 2000 дол. США	x	x	x	—	400
15	Зараховано заборгованість	632 "Розрахунки з іноземними постачальниками"	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	\$2000 10600 грн.		
16	Списано вирахування з доходу на фінансові результати	791 "Результат основної діяльності"	704 "Вирахування з доходу"	200	—	—

**Облік бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.**

**Перша операція – експорт**

Нагадуємо, що згідно зі ст. 11 Закону України “Про Державний бюджет України на 2001 рік” від 07.12.2000 р. № 2120-11 і у разі вивезення (експорту) товарів (робіт, послуг) шляхом бартерних (товарообмінних) операцій сума податку на додану вартість, сплачена (нарахована) у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), не відноситься на збільшення податкового кредиту, а включається до складу валових витрат.

\*\* Ця проводка Нацстандартами не передбачена, однак, на нашу думку, необхідно зменшити нараховані раніше доходи, а не збільшувати бухгалтерські витрати.

Таблиця 9.7.1

**Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками**

<b>Дт</b>	<b>362</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>701</b>	<b>Кт</b>
1) 10800	13) 200 15) 10600		7) 10800	1) 10800	
<b>Дт</b>	<b>93</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>685</b>	<b>Кт</b>
2) 400	6) 400		3) 400 10) 3660	2) 400 9) 1300 11) 2360	
<b>Дт</b>	<b>311</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>641</b>	<b>Кт</b>
	3) 400 10) 3600		4) 1000 11) 2360		
<b>Дт</b>	<b>685</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>641</b>	<b>Кт</b>
4) 2100 6) 55000	2) 49500 3) 2100 9) 5500		12) 1100	5) 1100	
<b>Дт</b>	<b>901</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>791</b>	<b>Кт</b>
	4) 1000 5) 9000		5) 9000 6) 400 16) 200	7) 10800	
<b>Дт</b>	<b>201</b>	<b>Кт</b>	<b>Дт</b>	<b>632</b>	<b>Кт</b>
9) 1300 12) 10600			15) 10600	12) 10600	
<b>Дт</b>	<b>704</b>	<b>Кт</b>			
13) 200	16) 200				

**Податковий облік**

<b>Валові доходи</b>	<b>Валові видатки</b>
1) 10800 8) 200	2) 400 4) 1000 9) 1300 12) 10600 14) 400
Разом: 11000	13700



## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

**Приклад 2.** Резидент уклав товарообмінний договір із нерезидентом на загальну суму 5000 дол. США і отримав товари на цю суму. Мито – 5000 грн., митні збори – 100 грн. Курс НБУ на дату складання ВМД – 5,4 грн. за 1 дол. США. Імпортний ПДВ дорівнює  $(5000 \times 5,4 + 5000) \times 20\% = 6400$  грн. Потім у цьому ж звітному періоді резидент виконав свої зобов'язання за договором – надав нерезиденту роботи вартістю 5000 доларів США. Курс НБУ на дату підписання акта виконаних робіт (балансуюча операція) – 5,5 грн. за 1 дол. США.

Сума податкового кредиту за матеріалами, послугами тощо, що використані для здійснення робіт нерезиденту, – 3000 грн., їх фактична собівартість – 21000 грн.

Учасники операції не є пов'язаними особами й обмінюються товарами за цінами, не нижчими за звичайні.

Бухгалтерський і податковий облік цих операцій розглянемо в табл. 9.8.

Таблиця 9.8.

№ п/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий облік	
		Дт	Кт		ВД	ВВ
1	2	3	4	5	6	7
<b>ІМПОРТ</b>						
1	Нараховано мито і митний збір	<b>281</b> "Товари на складі"	<b>685</b> "Розрахунки з іншими кредиторами"	5100 грн.	—	
2	Оплачено митний збір і мито	<b>685</b> "Розрахунки з іншими кредиторами"	<b>311</b> "Поточні рахунки в національній валюті"	5100 грн.	—	—
3	Сплачено ПДВ при імпорті	<b>685</b> "Розрахунки з іншими кредиторами"	<b>311</b> "Поточні рахунки в національній валюті"	6400 грн.	—	—
4	Відображено податковий кредит з ПДВ	<b>644</b> "Податковий кредит"	<b>685</b> "Розрахунки з іншими кредиторами"	6400 грн.	—	—
5	Отримано продукцію від постачальника (перша операція)	<b>281</b> "Товари на складі"	<b>632</b> "Розрахунки з іноземними постачальниками"	<u>\$5000</u> 27000 грн.	27000	—
<b>ЕКСПОРТ</b>						
6	Експортовано роботи за бартерним договором (балансуюча операція)	<b>362</b> "Розрахунки з іноземними покупцями"	<b>703</b> "Дохід від реалізації робіт і послуг"	<u>\$5000</u> 27000 грн.	500	27000
7	Збільшено балансову вартість товарів на суму сплачених за них митних зборів і мита	x	x	x	—	5100*
8	Перераховано балансову вартість дебіторської заборгованості в податковому обліку (5,5 грн. – 5,4 грн.) x 5000 дол. США	x	x	x	—	500

продовження таблиці 9.8

9	Сторновано податковий кредит, сплачений при виконанні робіт на експорт	641 "Розрахунки за податками"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"	3000 грн.	—	3000
10	Списано фактичну собівартість виконаної роботи (21000 + 3000)	791 "Результат основної діяльності"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"	24000 грн.	—	—
11	Списано дохід від основної діяльності	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	791 "Результат основної діяльності"	27000 грн.	—	—
12	Відображено податковий кредит з ПДВ за заключною (балансуючою) операцією	641 "Розрахунки за податками"	644 "Податковий кредит"	6400 грн.	—	—
13	Зараховано заборгованості	632 "Розрахунки з іноземними постачальниками"	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	5000 27000 грн.	—	—

Відповідно до Стандарту "Запаси" балансова вартість товарів, що імпортуються, складає: 27000 грн. + 5100 грн. = 32100 грн. Ця вартість підлягає коригуванню згідно з п. 5.9 Закону про прибуток.

Таблиця 9.8.1

Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками

<u>Дт</u>	<b>281</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>685</b>	<u>Кт</u>
1) 5100			2) 5100	1) 5100	
5) 2700			3) 6400	2) 6400	
<u>Дт</u>	<b>311</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>644</b>	<u>Кт</u>
	2) 5100		4) 6400	12) 6400	
	3) 6400				
<u>Дт</u>	<b>632</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>362</b>	<u>Кт</u>
13) 27000	5) 27000		6) 27000	13) 27000	
<u>Дт</u>	<b>703</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>641</b>	<u>Кт</u>
11) 27000	6) 27000		9) 3000		
			12) 6400		
<u>Дт</u>	<b>903</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>791</b>	<u>Кт</u>
	9) 3000		10) 24000	11) 27000	
	10) 24000				

Податковий облік

<u>Валові доходи</u>		<u>Валові видатки</u>	
5) 27000		6) 27000	
6) 500		7) 5100	
		8) 500	
		9) 3000	
<u>Разом: 27500</u>		<u>35600</u>	

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

**Приклад 3.** Підприємство-резидент уклало бартерний (товарообмінний) договір з нерезидентом на загальну суму 7000 дол. США. Умови договору такі.

Спочатку резидент надає послуги на суму 7000 дол. США для використання їх за межами митних кордонів України (перша операція).

Потім нерезидент надає послуги на суму 7000 дол. США (друга операція).

Резидент виконав свої зобов'язання за договором, у результаті чого було складено акт виконаних робіт на суму – 7000 доларів США. Курс НБУ на дату підписання цього документа – 5,4 грн. за 1 дол. США. Собівартість реалізованої послуги – 25000 грн.; сума ПДВ сплачена для її виконання, – 2000 грн.

Нерезидент, у свою чергу, надав послуги резиденту. Курс НБУ на дату підписання акта приймання-передачі послуг 5,5 грн. за 1 дол. США. Сума імпортного ПДВ за послугами – (7000 дол. США x 5,5 грн.) x 20% = 7700 грн.

Бухгалтерський і податковий облік цих операцій розглянемо в табл. 9.9.

Таблиця 9.9.

### Облік бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності перша операція – експорт послуг, друга – імпорт послуг

№ п/п	Вміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Податковий	
		Дт	Кт		ВЛ	ВВ
<b>ЕКСПОРТ</b>						
1	Експортовано послуги за бартерним договором (перша операція)	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	703 "Дохід від реалізації робіт"	\$7000 37800 грн.	37800	
2	Сторновано податковий кредит, сплачений для надання послуги на експорт	641 "Розрахунки за податками"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"	27000 грн.	—	2000
3	Списано фактичну собівартість послуги	791 "Результат основної діяльності"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"	27000 грн.	—	—
4	Нараховано податкові зобов'язання (за першою подією)	643 "Податкові зобов'язання"	641 "Розрахунки за податками"	7700 грн.	—	—
5	Списано дохід від основної діяльності	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	791 "Результат основної діяльності"	37800 грн.	—	—
<b>ІМПОРТ</b>						
6	Отримано послуги від нерезидента	23 "Виробництво"	632 "Розрахунки з іноземними постачальниками"	\$7000 38500 грн.	—	38500
7	Нараховано курсову різницю в податковому обліку при погашенні дебіторської заборгованості (5,5 грн. – 5,4 грн.) x 7000 дол. США	x	x	x	700	
8	Відкориговано раніше нараховані доходи згідно із справедливою вартістю отриманих послуг*	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	700 грн.	—	—
9	Зараховано заборгованості	632 "Розрахунки з іноземними постачальниками"	362 "Розрахунки з іноземними покупцями"	\$7000 38500 грн.		

продовження таблиці 9.9

...						
	Відображено податковий кредит** з ПДВ (за заключною операцією)	641 "Розрахунки за податками"	643 "Податкові зобов'язання"	7700 грн.	—	—

\* Зазначений запис впливає з п. 23 Стандарту 15 оскільки справедлива вартість отриманих послуг дорівнює 38500 грн., а раніше на доходи було віднесено 37800 грн.

\*\* Ця проводка буде зроблена у тому звітному періоді, в якому відбудеться сплата зобов'язань за імпортом ПДВ.

Таблиця 9.9.1

**Зміст операцій і кореспонденція за синтетичними рахунками**

<u>Дт</u>	<b>362</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>703</b>	<u>Кт</u>
1) 37800	9) 38500		5) 37800	1) 37800	
2) 700				8) 700	
<u>Дт</u>	<b>641</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>903</b>	<u>Кт</u>
2) 27000	4) 7700			2) 27000	
10) 7700				3) 27000	
<u>Дт</u>	<b>791</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>643</b>	<u>Кт</u>
3) 27000	5) 37800		4) 7700	10) 7700	
<u>Дт</u>	<b>23</b>	<u>Кт</u>	<u>Дт</u>	<b>632</b>	<u>Кт</u>
6) 38500			9) 38500	6) 38500	

**Податковий облік**

<i>Валові доходи</i>		<i>Валові видатки</i>	
	1) 37800	2) 2000	
7) 700		6) 38500	
Разом: 38500		40500	

## 9.8. Штрафні санкції за порушення валютного законодавства

Одним з основних напрямків контрольно-економічної роботи підрозділів валютного контролю державних податкових органів є проведення перевірок суб'єктів підприємництва та застосування штрафних санкцій у разі виявлення порушень валютного законодавства.

До недавнього часу основною часткою таких штрафних санкцій була пеня за порушення термінів розрахунків у сфері ЗЕД (90 днів). На виконання Указу Президента України від 27.06.99р. №734/99 "Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства" повноваження щодо застосування санкцій за порушення норм валютного законодавства розподілено між Національним банком України та Державною податковою адміністрацією України.

Національний банк України застосовує санкції, передбачені Декретом Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. № 15-93 "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" (далі – Декрет), до банків та інших фінансово-кредитних установ, а органи податкової служби - до резидентів та нерезидентів України – суб'єктів підприємницької діяльності.

Наказом ДПА України від 04.10.99 р. № 542, зареєстрованим у Мін'юсті України 19.10.99 р. за № 712/4005, зі змінами та доповненнями, затверджено Порядок застосування штрафних санкцій за порушення вимог валютного законодавства. Розглянемо більш докладно особливості застосування цих норм валютного законодавства та приклади порушень, а також питання застосування штрафних санкцій до резидентів та нерезидентів, за винятком банків та інших фінансово-кредитних установ.

### **Застосування штрафних санкцій у разі одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів**

Згідно з правилами валютного регулювання одержання резидентами кредитів в іноземній валюті потребує отримання індивідуального дозволу Національного банку України:

- за Декретом № 15-93 від 19.02.93 р. "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" – індивідуальної ліцензії;
- за Указом – реєстраційного свідоцтва.

Згідно зі статтею 1 Закону України від 16.04.91 р. № 959- XII "Про зовнішньоекономічну діяльність" (далі – Закон про ЗЕД) установлено, що ліцензія разова (індивідуальна) – це разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період не менше, ніж той, що є необхідним для здійснення операції.

Штрафні санкції за невиконання цих вимог :

- згідно з Декретом – штраф у сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей;
- згідно з Указом – штраф у сумі, еквівалентній 1% розміру одержаного кредиту чи позики.

Сума штрафу в обох випадках перераховується у національну валюту України за офіційним обмінним курсом Національного банку України на день одержання кредиту,

позики. При цьому зазначені договори підлягають подальшій обов'язковій реєстрації в Національному банку України. На виконання Указу Нацбанк України своєю постановою від 22.12.99 р. № 602 затвердив Положення про порядок реєстрації договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за залученими від нерезидентів кредитами, позиками в іноземній валюті, зареєстроване в Мін'юсті України 13.01.2000 р. за № 15/4236 (далі – Положення).

При підготовці кредитної угоди з нерезидентом юридична служба підприємства повинна враховувати такі положення:

- договір необхідно зареєструвати до фактичного одержання кредиту;
- отримання кредиту можливе лише в безготівковій формі;
- реєстраційне свідоцтво видається резиденту-позичальнику (без права передачі його третім особам) для реалізації тільки одного кредитного проекту;
- у випадку надходження кредиту на банківський рахунок за кордоном потрібна ліцензія Нацбанку України на відкриття рахунку в іноземному банку.

У разі надходження від нерезидента на адресу резидента-позичальника кредиту і відсутності в уповноваженому банку документів, що свідчать про правомірність одержання резидентом кредитних коштів згідно з чинним законодавством, уповноважений банк, який є агентом валютного контролю, зобов'язаний протягом 3-х робочих днів з дати зарахування цих коштів на поточний рахунок клієнта повідомити про це орган податкової служби за місцем реєстрації резидента як платника податку. У разі одержання резидентами кредиту чи позики в іноземній валюті у сумі, що перевищує суму, зазначену в реєстраційному свідоцтві, сума перевищення вважається сумою кредиту чи позики, отриманою без реєстрації договору. Резидент, який одержав кредит або позику без отримання реєстраційного свідоцтва, зобов'язаний здійснити реєстрацію договору та повідомити орган державної податкової служби. У разі неповідомлення протягом 60 днів з моменту встановлення порушення (складання акта перевірки) про таку реєстрацію орган податкової служби здійснює в установленому порядку подання матеріалів для застосування спеціальних санкцій відповідно до ст. 37 Закону про ЗЕД.

### **Застосування штрафних санкцій, передбачених п.2 ст. 16 Декрету**

Декретом встановлено досить жорсткі правила, згідно з якими резиденти та нерезиденти здійснюють валютні операції. У випадку порушення цих правил застосовуються відповідні штрафні санкції. Існують такі види порушень:

1. Суб'єкти ЗЕД здійснюють операції, які потребують отримання індивідуального дозволу НБУ, без нього.

За це порушення передбачено штраф у сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Нацбанку України на день здійснення таких операцій.

Згідно з Декретом Нацбанком України надаються ліцензії на:

- вивезення, переказування, пересилання в Україну валюти України;
- надання та одержання резидентами кредитів в іноземній валюті;
- використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави;
- розміщення валютних цінностей на рахунках і вкладах за межами України;

- здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів;
- здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами України в межах торговельного обороту у валюті України.

2. Резиденти порушують порядок розрахунків, установлений ст.7 Декрету. У цьому випадку застосовується штраф у сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Нацбанку України на день здійснення таких операцій.

3. Резиденти не виконують вимоги щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, які перебувають за межами України. Невиконання резидентами цих вимог є порушенням валютного законодавства і тягне за собою штраф у сумі, що встановлюється Нацбанком.

Порушенням порядку декларування є подання недостовірної інформації або перекучення даних, що відображаються у відповідній декларації, якщо такі дії свідчать про приховування резидентами валютних цінностей та майна що перебувають за межами України. Форму декларації про валютні цінності та майно, що належать резиденту і знаходяться за межами України, терміни її подання затверджено наказом Мінфіну України від 25.12.95 р. № 207 та зареєстровано в Мін'юсті України 11.01.96 р. за № 18/1043.

Згідно з Указом Президента України від 06.11.97 р. № 1246/97 "Про внесення змін до Указу Президента України від 18.06.94 р. № 319 "Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за межами України" визначено, що декларування суб'єктами підприємницької діяльності здійснюється лише за наявності належних їм валютних цінностей, які знаходяться за межами України.

Невиконання цих вимог тягне за собою накладення штрафу, з урахуванням Положення про валютний контроль, затвердженого постановою Правління Нацбанку України від 08.02.2000 р. № 49 та зареєстрованого в Мін'юсті України 04.04.2000 р. за № 209/4430:

- за порушення термінів декларування – у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожен день порушення;
- за порушення порядку декларування штраф у розмірі 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

**Приклад порушення.** Підприємство "А" станом на 01.04.2000 р. мало прострочену ("90 днів") дебіторську заборгованість у сумі, яку погашено 04.01.2001 р. Термін подання декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту і знаходяться за межами України, – 25.04.2000 р. Декларацію подано до податкового органу 20.11.2000 р.

**Розрахунок штрафних санкцій:**

- розмір штрафу – один неоподатковуваний мінімум доходів громадян за кожен день – 17 грн.;
- кількість прострочених днів (з 26.04.2000 р. по 20.11.2000 р.) – 209 днів;
- сума штрафу – 17 грн. x 209 = 3553 грн.

**Приклад порушення.** Підприємство "А" не внесло до декларації про валютні цінності станом на 01.04.2000 р. прострочену дебіторську заборгованість ("90 днів") у сумі 10 тис.дол. США. Декларацію про валютні цінності подано до податкового органу своєчасно.

**Розрахунок штрафних санкцій:**

- розмір штрафу – 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- неоподатковуваний мінімум 17 грн;
- сума штрафу – 340 грн.

Слід врахувати, що розміри штрафних санкцій за несвоєчасне подання, приховування, перекручування звітності про валютні операції та невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна згідно з Декретом, установлюються та змінюються Нацбанком України.

### **Контрольні запитання**

1. Які документи є підставою для бухгалтерських записів з обліку зовнішньоекономічних операцій?
2. Охарактеризуйте особливості грошового обліку зовнішньоекономічної діяльності.
3. Як здійснюються розрахунки в іноземних валютах?
4. Які документи слід подати у банк для проведення розрахунків у вільно конвертованій валюті?
5. Опишіть порядок відображення експортної операції у бухгалтерському обліку (метод нарахування та касовий метод).
6. Опишіть порядок обліку попередньої оплати за продукцію, що підлягає відправленню на експорт.
7. Опишіть умови відшкодування ПДВ при експорті продукції.
8. Які імпортні товари не оподатковуються податком на добавлену вартість?
9. Що є об'єктом оподаткування ввезених на територію України товарів?
10. Як може визначити митну вартість митниця у випадку відсутності рахунку-фактури?
11. Як оприбутковуються імпортні товари суб'єктами господарської діяльності?
12. Для чого необхідна індивідуальна ліцензія Національного банку України?
13. Опишіть порядок бухгалтерського обліку придбання товарів і розрахунків з іноземними постачальниками.
14. Як обліковуються бартерні операції?
15. Як оподатковуються ПДВ бартерні операції?



ЛІТЕРАТУРА

1. Закон Української РСР (із змінами та доповненнями) «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. № 959-ХІІ.
2. Закон Української РСР «Про митну справу в Українській РСР» від 25.06.91 р. № 1262-ХІІ.
3. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р.
4. Закон України «Про транзит вантажів» від 20.10.99 р. № 1172-ХІV.
5. Митний кодекс України. – К., 2001.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.01.97 р. № 65 «Про ставки митних зборів» (із змінами та доповненнями).
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.10.98 р. № 1598 «Про затвердження Порядку визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України».
8. Постанова Верховної Ради України «Про введення в дію Митного кодексу України» від 12.12.91 р. № 1970-а ХІІ.
9. Наказ ДМКУ від 08.04.92 р. № 73 «Про створення митних установ».
10. Балабанов *И.Т.*, Балабанов *А.И.* Внешнеэкономические связи: Учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
11. Будзинский *В.* Реализация контракта по импорту согласно INCOTERMS 90.- Львов: Слово, 1993.-90 с.
12. Бровков *С.М.*, Руденко *Л.В.* Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. – К.: ТОВ «Агенство “Україна”», 2001. – 380 с.
13. Ваш зарубежный партнер. – М.: 1992. – 136 с.
14. Внешнеэкономические контракты. Сборник. Автор-составитель Феонова Л.А. – М.: СП “Мосвет”, 1994. – 224 с.
15. Герчикова *И.Н.* Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 1990.- 236 с.
16. Гофман *Н.М.*, Маховикова *Г.А.* Основы внешнеэкономической деятельности. – СПб: Питер, 2001. – 208 с.
17. Грачев *Ю.Н.* Типичные ошибки во внешнеторговых договорах. – М.: Изд. журнала “Внешнеэкономический бюллетень”, 1996. – 32 с.
18. Грачев *Ю.Н.* Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практ. пособие. Б-ка журн. “Внешнеэкономический бюллетень”. – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2000. – 544 с.
19. Гребельник *О.П.* Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 488с.
20. Деловой контракт с зарубежным партнером. Сост. и общ. ред. А.В.Плотникова. – К.: Либра. 1993. – 184 с.
21. Дудчак *В.І.*, Мартинюк *О.В.* Митна справа: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2002 – 310с.
22. Дэниелс *Джон Д.*, Радеба *Ли Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: “Дело Лтд”, 1994. – 784 с.
23. Ершов *А.Д.* Основы управления и организации в таможенном деле: Учебное пособие. – СПб.: СПБИНВЭСЭП, Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал РТА, О-ва «Знание», 1999. – 362с.

24. *Жданов А.* Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности. – СПб: Питер, 2001. – 224 с.
25. *Захаров К.В.* и др. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: ИНЭСК, 2001. – 237 с.
26. *Киреев А.П.* Международная экономика. В 2-х ч. Учеб. пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999. – 904 с.
27. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 277 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
28. *Козик В.В., Панкова Л.А.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Львів: ДУ “Львівська політехніка”, 1997. – 151 с.
29. *Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С.* Зовнішньоекономічні операції та контракти. Навч. посібник. – Львів: Оксарт, 1998. – 256 с.
30. Контракт с иностранной фирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений / Под ред. М.Б.Биржакова, 2-е изд. – СПб.: ОЛБИС-САТИС, 1995. – 608 с.
31. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. О.В.Ивановой. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
32. *Маринич М.А.* Введение во внешнюю торговлю. – Минск.: Тэхналогія, 2000. – 265 с.
33. *Медведев А.Г.* Международная передача технологии: Учеб.-метод. пособие по дисц. внешнеэкон. специализации: В 2-х ч. – СПб: Изд-во СПБИЭИ, 1992. – 39 с. – (Сер. “Орг. и планир. внешнеэкон. деят. предприятия” / СПБИЭИ. Вып. 9).
34. *Медведев А.Г.* Технико-экономическое обоснование внешнеэкономических операций и международных проектов: Учеб.-метод. пособие по дисц. внешнеэкон. специализации: В 2-х ч. – СПб: Изд-во СПБИЭИ, 1992. – 78 с. – (Сер. “Орг. и планир. внешнеэкон. деят. предприятия” / СПБИЭИ. Вып. 8, 9)
35. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ. – К.: Торг.-изд. бюро ВНУ. 1994. – 480 с.
36. Міжнародні угоди і звичаї: Збірник нормативних актів. – Львів: Каменяр, 1992. – 192 с.
37. Міжнародний комерційний арбітраж. – К.: ТПП України, 1995. – 200 с.
38. *Монтанье Жан-Клод.* Контракт: Учебное пособие. Гренобль: Пресс Университер де Гренобль. – Н.Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 1999. – 149 с.
39. *Ноздрева Р.Б.* и др. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 10 – М.: ИНФРА-М, 2000. – 363 с.
40. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций (конспект лекций). М.: ПРИОР, 2000. – 160 с.
41. Организация и техника внешнеэкономических операций: Сборник задач / *В.В. Покровская, Е.В. Разлетовская, А.Н. Головина, Е.Л. Андреева*; под ред. В.В. Покровской. – М.: Юристъ, 1999. – 96 с.
42. Основи митної справи: Навч. посіб. / За ред. П.В. Пашка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 318 с.: іл. – (Митна справа в Україні).
43. *Покровская В.В.* Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 326 с.
44. *Попов С.Г.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. Учебное пособие. – М.: Ось-89, 1999. – 288 с.

45. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник / Под ред. С.И.Долгова, И.И.Кретьова. – М.: Издательство БЕК, 1997. – 784с.
46. *Сергеев В.И.* Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608с. – (Серия «Высшее образование»).
47. *Синецкий Б.И.* Внешнеэкономические операции: организация и техника: Учебник. – М.:МО,1989.-384 с.
48. *Синецкий Б.И.* Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.
49. *Слепов В.А., Гордиенко В.И.* Международные торговые расчеты: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова. – М.: ФКБ-ПРЕСС, 1998. – 168 с.
50. Справочник предпринимателя. Серия 1. Внешнеэкономическая деятельность. Международные документы по внешнеэкономической деятельности. – М.: Скарабей, 1993. – 207 с.
51. *Терещенко С.* Основы митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. для студентів вищ. та серед. спец. навч. закл. – К.: АТ «Август», 2001. – 422 с.
52. Типовые договоры с зарубежным партнером. – СПб: Закон и бизнес, 1994. – 111 с.
53. *Феонова Л.А.* Внешнеэкономические контракты. Сборник. – М.: Приор, 1994. – 224 с.
54. *Фещенко В.В., Фещенко В.М.* Универсальный справочник коммерсанта / Под ред. Седых В.Ф., Ищенко В.В. – К.: LIBRA, 1994. – 135 с.
55. *Френклин Р. Рут, Антон Філіпенко.* Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998.
56. *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 1991. – 253 с.

## **ДОДАТКИ**

### **Додаток 1.Інкотермс**

#### **Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року)**

Видання МТП N 560  
Введені в дію з 01.01.2000 р.

#### **ВСТУП**

#### **1. МЕТА І СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ІНКОТЕРМС**

Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних правил для тлумачення найбільш уживаних торговельних термінів у зовнішній торгівлі. Таким чином можна уникнути або, щонайменше, значною мірою скоротити невизначеності, пов'язані з неоднаковою інтерпретацією таких термінів у різних країнах.

Часто сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі в країнах одна одної. Це може стати причиною непорозумінь, спорів і судових проваджень з усіма пов'язаними з цим марними витратами часу й коштів. З метою вирішення вищезгаданих проблем, МТП в 1936 році вперше опублікувала звід міжнародних правил тлумачення торговельних термінів. Ці правила відомі як "Інкотермс-1936". Пізніше були внесені зміни та доповнення 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і 2000 року для узгодження цих правил із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Слід підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежується питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу відносно поставки товарів (під словом "товари" тут розуміються "матеріальні речі", а "нематеріальні товари", такі як комп'ютерне програмне забезпечення, виключаються).

Було виявлено два найпоширеніших напрями неправильного розуміння Інкотермс. Перший – це часте помилкове сприйняття Інкотермс як правил, що мають більше відношення до договору перевезення, аніж договору купівлі-продажу. По-друге, іноді їм приписують охоплення всіх зобов'язань, які сторони могли б воліти включити до контракту. Проте, як завжди підкреслювала МТП, Інкотермс поширюються виключно на відносини між продавцями та покупцями в рамках договору купівлі-продажу, більше того, тільки в деяких, чітко визначених аспектах.

Тоді як експортерам і імпортерам необхідно враховувати практичні зв'язки між різними договорами, необхідними для здійснення міжнародної торгової угоди – де вимагається не тільки договір купівлі-продажу, а й договори перевезення, страхування та фінансування – Інкотермс відносяться тільки до одного з цих договорів, а саме – договору купівлі-продажу. Тим не менш, домовленість сторін про застосування певного терміна Інкотермс обов'язково має значення й для інших договорів. Наведемо лише кілька прикладів: продавець, погодившись на договірні умови CFR або CIF, не може виконати такий договір з використанням іншого виду транспорту, крім водного, оскільки за цими умовами він повинен надати покупцю

коносамент чи інший морський транспортний документ, що просто неможливо при використанні інших видів транспорту. Більш того, документ, що вимагається згідно з документарним акредитивом, обов'язково залежатиме від засобів перевезення, що використовуватимуться.

По-друге, Інкотермс мають справу з рядом визначених обов'язків, що покладаються на сторони – такими як обов'язок продавця надати товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення чи то доставити його до пункту призначення та з розподілом ризику між сторонами в різних випадках. Далі, вони стосуються обов'язків щодо очищення товару для експорту та імпорту, упаковки товару, обов'язку покупця прийняти поставку, а також обов'язку сторін надати підтвердження того, що відповідні зобов'язання були належним чином виконані. Хоча Інкотермс є вкрай важливими для здійснення договору купівлі-продажу, велика кількість проблем, що можуть виникнути в цих відносинах, взагалі ними не розглядаються, зокрема передача права власності та інші майнові права, порушення договору та наслідки таких порушень, а також звільнення від відповідальності в певних ситуаціях. Слід підкреслити, що Інкотермс не призначені для заміни таких умов договору, які необхідні для укладення повного договору купівлі-продажу, чи то через інкорпорацію нормативних умов, чи через індивідуальне узгодження умов. В більшості випадків Інкотермс не мають справи з наслідками порушення договору та звільненням від відповідальності внаслідок різноманітних перешкод. Ці питання повинні вирішуватися іншими умовами договору купівлі-продажу та чинним законодавством. Інкотермс від початку завжди призначалися для застосування при продажі товарів, що поставляються через національні кордони, тобто, вони є міжнародними торговельними термінами. Однак на практиці Інкотермс час від часу також включаються у договори купівлі-продажу товарів виключно в межах внутрішніх ринків. У випадках, коли Інкотермс застосовуються таким чином, статті А.2 та Б.2 й будь-які інші умови інших статей, що стосуються експорту та імпорту, звичайно, стають зайвими.

### 2. ЧОМУ ІНКОТЕРМС ПЕРЕГЛЯДАЮТЬСЯ?

Основною причиною черги нових редакцій Інкотермс була потреба в їх адаптації до сучасної комерційної практики. Так, у редакції 1980 року було впроваджено термін "Франко-перевізник" (тепер FCA) для випадків, коли пунктом одержання товару в морській торгівлі вже був не традиційний пункт FOB (проходження за поручні судна), а частіше пункт на суші перед завантаженням на борт судна, де товар укладався до контейнера для наступного транспортування морем або використання комбінації різних транспортних засобів (так звані змішані або мультимодальні перевезення).

Далі, при перегляді Інкотермс у 1990 році, у статтях, що стосувалися обов'язку продавця надати докази поставки, було дозволено замінити паперовий документообіг електронним обміном даними (EDI-повідомленнями) за умови, що сторони заздалегідь домовилися здійснювати спілкування за допомогою електронної пошти. Отже, зусилля до вдосконалення структури та викладу Інкотермс для полегшення їх практичного застосування докладаються постійно.

### 3. ІНКОТЕРМС-2000

Впродовж процесу редагування, що зайняв близько двох років, МТП вжила всіх можливих заходів щодо залучення найширшого кола представників світової торгівлі від різноманітних її секторів, репрезентованих у національних комітетах, за

посередництвом яких працює МТП, до висловлення своїх поглядів і відгуків на низку проектів. Справжньою винагородою за цю роботу стали свідчення того, що вона викликала набагато активнішу реакцію з боку користувачів з усього світу, ніж будь-яка з попередніх редакцій Інкотермс. Результатом цього діалогу постала версія Інкотермс-2000, що може здатися лише незначною мірою зміненою порівняно до Інкотермс-1990. Зрозуміло, однак, що Інкотермс нині користується всесвітнім визнанням, і тому МТП вирішила закріпити це визнання й уникати змін заради самих змін. З іншого боку, було докладено значних зусиль для забезпечення ясного й точного відображення торговельної практики формулюваннями, використовуваними в Інкотермс-2000. Крім того, значні зміни були внесені в дві області:

- обов'язки щодо митного очищення товару та здійснення митних платежів за термінами FAS і DEQ;
- обов'язки щодо навантаження та розвантаження за терміном FCA.

Всі зміни, як за змістом, так і за формою, були зроблені на основі ретельних досліджень, проведених серед користувачів Інкотермс. Особлива увага приділялася запитам, отриманим з 1990 року групою експертів з Інкотермс, організованою для додаткового обслуговування користувачів Інкотермс.

#### 4. ВКЛЮЧЕННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС У ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

З урахуванням періодичного внесення змін до Інкотермс, необхідно забезпечити, щоб у кожному випадку, коли сторони мають намір інкорпорувати правила Інкотермс у свій договір купівлі-продажу, завжди робилося чітке посилання на чинну у даний час версію Інкотермс. Цьому можна з легкістю не надати значення, коли, наприклад, посилання на більш ранню редакцію робиться у стандартних формах договорів або в бланках замовлення, використовуваних суб'єктами торговельних відносин. Відсутність посилання на поточну редакцію може потім призвести до спорів щодо того, чи мають сторони намір інкорпорувати цю саму або ж більш ранню версію Інкотермс до складу їхнього договору. Комерсанти, що бажають застосовувати Інкотермс-2000 таким чином, повинні чітко зазначити, що їхній договір регулюється "Інкотермс-2000".

#### 5. СТРУКТУРА ІНКОТЕРМС

В Інкотермс-1990 терміни для полегшення розуміння були згруповані в чотири категорії, відмінні між собою по суті, – починаючи з терміна, згідно з яким продавець тільки забезпечує покупцю доступ до товару на власних площах продавця ("E"-термін – Ex Works); далі йде друга група, в рамках якої продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, призначеному покупцем ("F"-терміни – FCA, FAS і FOB); далі "C"-терміни, відповідно до яких продавець повинен укласти договір на перевезення, не приймаючи, однак, на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що мають місце після відвантаження та відправлення товару (CFR, CIF, CPT і CIP); і, нарешті, "D"-терміни, за яких продавець має нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару до місця призначення (DAF, DES, DEQ, DDU і DDP). Класифікацію торговельних термінів викладено у таблиці.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

### ІНКОТЕРМС-2000

Група E	Відправлення	
	EXW	Франко-завод (... назва місця)
Група F	Основне перевезення не оплачено	
	FCA	Франко-перевізник (... назва місця призначення)
	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	Франко-борт (... назва порту відвантаження)
Група C	Основне перевезення оплачено	
	CFR	Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення)
	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP	Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D	Прибуття	
	DAF	Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	DES	Поставка з судна (... назва порту призначення)
	DEQ	Поставка з причалу (... назва порту призначення)
	DDU	Поставка без сплати мита (... назва місця призначення)
	DDP	Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

Далі під усіма термінами, як і в Інкотермс-1990, відповідні обов'язки сторін зведені в групи під 10 заголовками статей, де кожна стаття з боку продавця "віддзеркалює" статус покупця щодо цього ж питання.

### 6. ТЕРМІНОЛОГІЯ

При розробці Інкотермс-2000 було докладено значних зусиль для досягнення максимально можливої і бажаної послідовності у використанні різноманітних виразів, що проходять крізь усі тринадцять термінів. Таким чином, вдалося уникнути використання різних формулювань для висловлення одного й того самого змісту. Крім того, по можливості використовувалися саме вирази, уживані в Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG).

#### **"вантажовідправник"**

У деяких випадках необхідність використання одного цього терміна для передачі двох різноманітних значень була викликана виключно відсутністю підходящої альтернативи. Трейдери знайомі з цією складністю у контексті як договорів купівлі-продажу, так і договорів перевезення. Так, наприклад, термін "вантажовідправник" (shipper) позначає як особу, що передав товар для перевезення, так і особу, що укладає договір із перевізником; проте ці два "вантажовідправники" можуть бути різними особами, наприклад, за договором на умовах FOB, де продавець передає товар для перевезення, а покупець укладає договір з перевізником.

#### **"поставка"**

Особливо важливо відзначити, що термін "поставка" використовується в Інкотермс у двох різних значеннях. По-перше, для визначення моменту, коли продавець виконав свої зобов'язання щодо доставки товару, визначені в статтях А.4 Правил Інкотермс. По-друге, термін "поставка" також використовується в контексті обов'язку покупця одержати чи прийняти поставку товару, зазначеного в статтях Б.4 Інкотермс. У цьому другому розумінні слово "поставка" означає, по-перше, що покупець "приймає" саму природу "С"-термінів, як-от, що продавець виконав свої обов'язки щодо відправки товарів, і, по-друге, що покупець зобов'язаний отримати товар. Цей останній обов'язок важливий для уникнення непотрібних платежів за зберігання товару до того моменту, як покупець забере товар. Таким чином, наприклад, за контрактами на умовах CFR і

CIF покупець зобов'язаний прийняти поставку товарів і отримати їх від перевізника. Якщо покупець не виконає цього, він може стати зобов'язаним відшкодувати збитки продавцю, що уклав договір перевезення з перевізником, або ж покупець повинен буде сплатити перевізнику збори за простій для того, щоб той видав йому товар. Коли в цьому контексті говориться, що покупець зобов'язаний "прийняти поставку", це означає не те, що покупець приймає товар як відповідний договором купівлі-продажу, але тільки той факт, що продавець виконав своє зобов'язання передати товар для перевезення згідно договору перевезення, який він повинен укласти відповідно до пункту а) статей А.3 в "С"-термінах. Таким чином, якщо після отримання товару в пункті призначення покупець виявить, що товар не задовольняє умовам договору купівлі-продажу, він зможе використовувати проти продавця будь-які засоби захисту своїх інтересів, надані йому договором купівлі-продажу та застосовним правом. Як уже зазначалося, ці питання знаходяться цілком поза сферою дії Інкотермс.

Там, де це належить, в Інкотермс-2000 використовується вираз "надавати товар у розпорядження покупця", коли покупець отримує доступ до товару у визначеному місці. Цьому виразу надається те ж саме значення, що й у виразі "передати товар", використовуваному в Конвенції ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

#### **"звичайний"**

Слово "звичайний" з'являється в кількох термінах, наприклад, у терміні EXW щодо часу поставки (А.4) і в "С"-термінах щодо документів, які продавець зобов'язаний надати, й договору перевезення, що продавець повинен організувати (А.8, А.3). Зрозуміло, іноді важко сказати точно, що означає слово "звичайний", проте в багатьох випадках можливо точно визначити, як представники сфери торгівлі звичайно діють, і ця практика тоді може бути відповідним дороговказом. У цьому значенні слово "звичайний" є більш корисним, ніж слово "розумний", що потребує оцінки не з погляду світової практики, а виходячи з більш складного принципу сумлінності та чесності. За деяких обставин, певна річ, може виникнути необхідність вирішувати, що означає "розумний". Проте, з наведених причин, в Інкотермс у більшості випадків слову "звичайний" віддано перевагу перед словом "розумний".

#### **"збори"**

Щодо обов'язку очистити товари для імпорту, необхідно визначити, що мається на увазі під "зборами", які мають бути сплачені при імпорті товарів. В Інкотермс 1990 року вираз "офіційні збори, сплачувані при експорті й імпорті товару" вживався у терміні DDP у статті А.6. У статті А.6 термін DDP в Інкотермс-2000 слово "офіційні" було виключено через те, що воно призвело до певних непорозумінь при визначенні, чи були збори "офіційними", чи ні. Виключення цього слова не передбачало істотної зміни змісту норми. "Збори", належні до сплати, позначають тільки ті збори, що є необхідним наслідком імпорту як такого і які відповідно повинні бути сплачені згідно з існуючими правилами імпорту. Будь-які додаткові збори, стягувані особами приватного права в зв'язку з імпортом, такі як складські збори, не пов'язані з обов'язком митного очищення товару, не охоплюються згаданим терміном "збори". Проте виконання зазначеного зобов'язання може призвести до певних витрат на користь митних брокерів або експедиторів, якщо сторона, що несе це зобов'язання, не виконує відповідну роботу сама.

#### **"порти", "місця", "пункти" ("точки") і "площі"**

Щодо позначення місця, куди повинні бути доставлені товари, в Інкотермс використовуються різноманітні терміни. У термінах, призначених для застосування



виключно при перевезенні товарів водним шляхом – таких як FAS, FOB, CFR, CIF, DES і DEQ – ужиті вирази “порт відправки” і “порт призначення”. В усіх інших випадках ужите слово “місце”. У деяких випадках було визнано за потрібне також зазначати “пункт” (“точку”) всередині порту або місця, оскільки продавцю іноді необхідно знати не тільки про доставку товару у певний район, такий як місто, а й про те, де саме в межах цього району товар має бути наданий у розпорядження покупця. У договорах купівлі-продажу така інформація часто відсутня, і тому Інкотермс передбачають, що якщо конкретний пункт у межах узгодженого місця не був обумовлений і наявні кілька можливих пунктів, продавець може вибрати той, що найбільш придатний для його цілей (як, наприклад, у терміні FCA ст. А.4).

Там, де пунктом доставки виступає місцезнаходження продавця, вживався вираз “площі продавця” (термін FCA ст. А.4).

### **“корабель” і “судно”**

У термінах, призначених для застосування щодо перевезень товарів водним шляхом, вирази “ship” і “vessel” вживаються як синоніми. Поняття “ship” вживається тоді, коли воно входить безпосередньо до складу торговельного терміна, такого як “франко вздовж борта судна” (FAS) і “доставка з судна” (DES), а також традиційно вживаного виразу “перехід через поручні судна” у терміні FOB.

### **“перевірка” та “огляд”**

У статтях А.9 і Б.9 правил Інкотермс відповідно використані заголовки “перевірка – упаковка – маркування” і “огляд товару”. Хоча слова “перевірка” та “огляд” є синонімами, було визнано за доцільне вживати перше у відношенні зобов’язання продавця щодо поставки згідно із статтею А.4 та залишити друге для конкретного випадку здійснення “передвідвантажувального огляду”, тому що такий огляд звичайно вимагається тільки тоді, коли покупець або органи влади країни експорту чи імпорту хочуть пересвідчитися перед відправкою товару, що він відповідає умовам договору чи нормативних вимог.

## **7. ЗОБОВ’ЯЗАННЯ ПРОДАВЦЯ ЩОДО ПОСТАВКИ**

Інкотермс зосереджують увагу на зобов’язаннях продавця щодо поставки. Точний розподіл функцій і витрат у зв’язку з поставкою товару продавцем звичайно не створює проблем, коли між сторонами існують тривалі торгові відносини. Тоді між ними встановлюється практика (“порядок торгових відносин”), якої вони дотримуються у наступних угодах так само, як раніше. Однак при встановленні нових комерційних відношень або укладанні договору через посередників, що є поширеним при продажу матеріальних товарів, необхідно використовувати умови договору купівлі-продажу та, у випадку, коли в цей договір включаються Інкотермс-2000, – розподіл функцій, витрат і ризиків, що впливає з них.

Звичайно, бажано було б, щоб Інкотермс могли якнайдетальніше визначати обов’язки сторін у зв’язку з поставкою товару. У порівнянні з Інкотермс-1990, у деяких конкретних ситуаціях (наприклад, див. термін FCA ст. А.4) у цьому відношенні було вжито додаткових заходів. Але неможливо було уникнути посилання на торговельні звичаї в статтях А.4 термінів FAS і FOB (“у спосіб, відповідний до звичаїв порту”). Причиною цього є те, що саме в торгівлі матеріальними товарами точний засіб надання товару для перевезення за договорами на умовах FAS або FOB може відрізнитися у різних морських портах.

## 8. ПЕРЕХІД РИЗИКІВ І ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТОВАРОМ

Ризик втрати чи пошкодження товару, а також обов'язок несення витрат, пов'язаних з товаром, переходить від продавця до покупця в момент виконання продавцем своїх зобов'язань щодо поставки товару. Оскільки покупцю не слід надавати можливість відкладення моменту передачі ризиків і витрат, усі терміни передбачають, що ця передача може мати місце навіть до здійснення поставки, якщо покупець не приймає поставку, як домовлено, чи не дає відповідних вказівок (щодо часу відвантаження та/або місця поставки), яких може потребувати продавець в інтересах виконання своїх обов'язків щодо поставки товару. Умовою такого передчасного переходу ризиків і витрат є визначення товару як призначеного для покупця або, як передбачено відповідними положеннями, окремо зарезервованого для нього (індивідуалізованого).

Ця вимога є особливо важливою для терміна EXW, тому що за всіх інших умов товари, як правило, визначаються як призначені для покупця, коли вжито заходів для їх відвантаження або відправлення (терміни "F" і "C") чи то доставки в місце, призначення ("D"-терміни). Проте у виняткових випадках товар може бути відправлений від продавця навалом без точного визначення обсягів, призначених для кожного покупця, і тоді переходу ризиків і витрат не відбувається без вищезазначеної його індивідуалізації (пор. також із пунктом 3 ст. 69 Конвенції ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів).

## 9. ТЕРМІНИ

9.1. "E"-термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці – звичайно на власних площах продавця. З іншого боку, як часто буває на практиці, продавець може допомагати покупцю завантажити товар на транспортний засіб, наданий останнім. Хоча термін EXW краще відображував би це явище, якби коло зобов'язань продавця охоплювало й відвантаження, автори визнали за доцільне збереження традиційного принципу мінімальних зобов'язань продавця за умовами терміна EXW, щоб їх можна було застосовувати тоді, коли продавець не хоче брати ніяких зобов'язань щодо відвантаження товару. Якщо покупець бажає покласти на продавця ці додаткові обов'язки, це має бути обумовлено в договорі купівлі-продажу.

9.2. "F"-терміни вимагають від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Питання пункту такої доставки за умовами FCA викликало утруднення через широке різноманіття обставин, що можуть торкатися договорів, укладених у відповідності з цим терміном. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб, надісланий покупцем, щоб забрати товар з площі продавця; в іншому випадку товар може потребувати відвантаження з транспортного засобу, наданого продавцем для доставки товару на термінал, названий покупцем. Інкотермс-2000 враховують ці варіанти, передбачаючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі в якості місця доставки, є площі продавця, поставка є завершеною, коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий покупцем, а в інших випадках – коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Варіанти, що вказувалися для різноманітних видів транспорту в статті A.4 терміна FCA Інкотермс-1990, не повторюються в Інкотермс-2000.

Пункт поставки на умовах FOB, такий самий, як у термінах CFR та CIF, залишився без змін в Інкотермс-2000, попри значні дискусії. Хоча у терміні FOB поняття

“доставити товар через поручні судна” нині може видаватися в багатьох випадках невідходящим, воно, однак, розуміється комерсантами і застосовується з урахуванням особливостей товару та наявних навантажувальних засобів. Відчувалося, що зміни щодо пункту поставки в терміні FOB можуть створити непотрібну плутанину, особливо щодо продажу промислових товарів, що перевозяться морським шляхом, як правило, чартер-партіями. На жаль, аббревіатура FOB ще використовується деякими комерсантами просто для позначення будь-якого пункту доставки – наприклад, “FOB фабрика”, “FOB завод”, “FOB із заводу продавця” чи інших внутрішніх пунктів, таким чином нехтуючи значенням аббревіатури “вільно на борту”. Такого вживання терміна, що створює плутанину, слід уникати.

У терміні FAS відбулися важливі зміни щодо обов'язку експортного митного очищення товару, оскільки виявилось, що на практиці найчастіше цей обов'язок покладається на продавця, а не на покупця. Для привернення належної уваги до цієї зміни, її виділено заголовними літерами в преамбулі терміна FAS.

9.3. “С”-терміни вимагають від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного “С”-терміна. За умовами термінів CIF і CIP продавець також повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. Оскільки точка розподілу витрат фіксована в країні призначення, договори з “С”-термінами часто помилково вважаються договорами прибуття, за якими продавець несе всі ризики та витрати до моменту фактичного прибуття товару до погодженого пункту. Слід підкреслити, однак, що “С”-терміни мають ту ж природу, що “F”-терміни в тому розумінні, що продавець здійснює виконання договору в країні відвантаження або відправлення. Таким чином, договори купівлі-продажу на умовах

“С”-термінів, як і договори на умовах “F”-термінів, входять до категорії договорів відправлення.

У природі договорів відправлення закладено, що, в той час як звичайні транспортні витрати за перевезення товару звичайним маршрутом і способом до погодженого місця сплачуються продавцем, покупець приймає ризики втрати чи пошкодження товару, а також додаткові витрати, які можуть виникнути внаслідок подій, що мають місце після належної доставки товару для перевезення. Таким чином, “С”-терміни відрізняються від усіх інших термінів тим, що вказують на дві “критичні” точки. Одна – це точка, до якої продавець повинен організувати перевезення й нести витрати за договором перевезення, а інша – це точка переходу ризиків. З цієї причини, покладення на продавця за “С”-договором додаткових зобов'язань щодо продовження його відповідальності за збереження товару після проходження товаром вищезгаданої точки переходу ризику має здійснюватися з максимальною обережністю. Сутність “С”-термінів полягає у звільненні продавця від будь-яких подальших ризиків і витрат після належного виконання ним договору купівлі-продажу шляхом укладення договору перевезення та передання товару перевізникові, а також забезпечення страхування за термінами CIF і CIP.

Сутнісна природа “С”-термінів як умов договорів відправлення також відображається у використанні документарних акредитивів як переважного засобу платежу за цих обставин. У випадках, коли сторони договору купівлі-продажу домовилися, що продавець одержить оплату при поданні погоджених вантажовідправних документів до банку відповідно до умов документарного акредитиву, несення продавцем подальших ризиків і витрат після одержання оплати, за акредитивом чи іншим шляхом,

після відвантаження й відправлення товару суперечило б ключовій меті документарного акредитиву. Звичайно, продавцю доведеться нести витрати за договором перевезення незалежно від того, чи фрахт підлягає оплаті до відправки (в пункті відправки), чи в місці призначення; однак додаткові витрати, що можуть виникнути внаслідок подій, які матимуть місце після відвантаження й відправлення, обов'язково покладаються на покупця.

Якщо продавець повинен забезпечити договір перевезення, який охоплює оплату мит, податків та інших зборів, такі витрати звичайно покладаються на продавця в тій мірі, в якій це передбачено договором. Тепер це чітко сформульовано в статті А.6 усіх "С"-термінів.

Якщо звичайно необхідно укласти кілька договорів перевезення, пов'язаних з перевантаженням товару в проміжних пунктах для доставки його до обумовленого місця призначення, продавець повинен оплачувати всі відповідні витрати, включаючи будь-які витрати, що виникають при перевантаженні товару з одного транспортного засобу на інший. Проте якщо перевізник використав право перевантаження за відповідною умовою договору перевезення з метою уникнення непередбачених перешкод (наприклад, затори криги, страйки, робочі заворушення, приписи органів влади, війна чи воєнні дії), тоді всі додаткові витрати, що випливають із цього, будуть віднесені на рахунок покупця, тому що зобов'язання продавця обмежене організацією звичайного договору перевезення.

Часто трапляється, що сторони договору купівлі-продажу бажають чітко визначити міру, в якій продавець зобов'язаний забезпечувати договір перевезення, включаючи витрати на розвантаження. Оскільки такі витрати звичайно покриваються ціною фрахту, коли товар перевозиться звичайними судноплавними лініями, договір купівлі-продажу часто передбачає, щоб товар перевозився в такий спосіб або принаймні відповідно до "лінійних умов" (умов перевезення вантажів рейсовими суднами). В інших випадках після термінів CFR і CIF додаються слова "включаючи розвантаження" ("розвантажено"). Втім, не рекомендується додавати до "С"-термінів аббревіатури, за винятком випадків, коли у відповідному секторі торгівлі значення аббревіатури є цілком зрозумілим та прийнятним договірними сторонами, виходячи з відповідного законодавства чи торговельного звичаю.

Зокрема, для продавця небажано – та й неможливо, не змінюючи саму природу "С"-термінів – брати на себе будь-які зобов'язання щодо прибуття товару в місце призначення, бо ризик будь-якої затримки під час перевезення несе покупець. Таким чином, будь-яке зобов'язання щодо часових рамок обов'язково має стосуватися місця відвантаження чи відправлення, наприклад, "відвантаження (відправлення) не пізніше ...". Умова, наприклад, "CFR Гамбург не пізніше ..." є насправді некоректною і тому залишає місце для різноманітних тлумачень. Можна припустити, що сторони мали на увазі або те, що товар повинен дійсно прийти в Гамбург у визначений день, і тоді договір вже буде не договором відвантаження, а договором прибуття, чи, навпаки, що продавець повинен відправити товар у такий термін, коли товар, за звичайного ходу обставин, прибуде в Гамбург до визначеної дати, за винятком випадків затримки перевезення внаслідок непередбачуваних подій.

У товарній торгівлі трапляється, що товар купується під час перевезення на судні, і в таких випадках після торговельного терміна додається вираз "на плаву". Оскільки за таких умов, згідно з положеннями термінів CFR і CIF, ризик втрати чи пошкодження товару вже перейшов від продавця до покупця, можуть виникнути складності тлумачення. З одного боку, можливе збереження загального значення термінів CFR і CIF щодо розподілу ризику між продавцем і покупцем, як-от, переходу ризику в момент

відвантаження: це могло б означати, що покупець змушений прийняти наслідки подій, що вже відбулися на момент вступу договору купівлі-продажу в силу. Іншим варіантом було б визнати збіг моменту переходу ризику з часом укладення договору купівлі-продажу. Перший варіант досить практичний, оскільки зазвичай неможливо визначити стан товару під час перевезення. З цих міркувань стаття 68 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) передбачає, що “(якщо на те вказують обставини) покупець приймає на себе ризик у відношенні товару, проданого під час його перебування в дорозі, з моменту здачі товару перевізнику, що видав документи, які підтверджують договір перевезення”. Проте це правило має виняток, коли “продавець знав або повинен був знати, що товар втрачено чи пошкоджено і він не сповістив про це покупця”. Таким чином, тлумачення термінів CFR або CIF із додаванням виразу “на плаву” залежатиме від правових норм, застосованих до договору купівлі-продажу. Сторонам рекомендується перевірити, яке право застосовується до їх договору та яке рішення має з цього випливати. У випадку сумнівів сторонам рекомендується чітко розкрити це питання в своєму договорі.

На практиці сторони часто все ще використовують стару абревіатуру C&F (або C і F, C+F). Проте в більшості випадків виявляється, що вони розглядають ці вирази як еквіваленти CFR. Сторонам, аби уникнути труднощів тлумачення їх договору, слід застосовувати правильний термін Інкотермс – CFR, що є єдиною прийнятною в усьому світі стандартною абревіатурою терміна “вартість і фрахт (... назва порту призначення)”.

Терміни CFR і CIF у статтях А.8 правил Інкотермс-1990 зобов'язували продавця надавати копію чартер-партії в усіх випадках, коли його транспортний документ (звичайно коносамент) містив посилання на чартер-партію, наприклад, через вказівки на “всі інші умови, передбачені в чартер-партії”. Хоча, звичайно, договірною стороною повинна завжди бути в змозі визначити всі умови свого договору – бажано під час його укладання, – виявилось, що практика надання чартер-партії, як зазначено вище, створює проблеми, зокрема в зв'язку з акредитивними операціями. Обов'язок продавця надавати відповідно до умов CFR і CIF копію чартер-партії разом з іншими транспортними документами було виключено з Інкотермс-2000.

Хоча статті А.8 правил Інкотермс спрямовані на забезпечення надання продавцем покупцю “доказів поставки”, варто підкреслити, що продавець виконує цю вимогу в момент надання “звичайних” доказів. Згідно з умовами термінів CPT і CIP це буде “звичайний транспортний документ”, а термінів CFR і CIF – коносамент або морська накладна. Транспортні документи повинні бути “чистими”, що означає, що вони не повинні містити застереження чи вказівки, що констатують дефектний стан товару та/або упаковки. Якщо такі застереження або вказівки з'являються в документі, він вважається “нечистим” і не приймається банками в операціях з документарними акредитивами. Проте слід зазначити, що транспортний документ, навіть без таких застережень чи вказівок, звичайно не є для покупця беззаперечним доказом того, що товар був відвантажений відповідно до умов договору купівлі-продажу для використання проти перевізника. Як правило, перевізник у стандартному тексті на першій сторінці транспортного документа відмовляється прийняти відповідальність за інформацію щодо товару, зазначаючи, що детальні відомості, включені до транспортного документа, є лише заявами вантажовідправника. Згідно з більшістю чинних законів і принципів перевізник повинен принаймні використати легальні способи перевірки правильності інформації, й невиконання цього може покласти на нього відповідальність перед вантажоодержувачем. Втім, у контейнерній торгівлі перевізник не має засобів перевірки вмісту контейнера, якщо тільки він сам не відповідав за його наповнення.

Існують тільки два терміни, пов'язані із страхуванням, як-от терміни СІF і СІP. Відповідно до них продавець зобов'язаний забезпечити страхування на користь покупця. В інших випадках сторони самі вирішують, чи бажають вони застрахуватися та в якій мірі. Оскільки продавець страхує угоду на користь покупця, він не знає конкретних вимог останнього. Відповідно до стандартних умов страхування вантажів Інституту лондонських страховиків страхування може здійснюватися з "мінімальним покриттям" за умовами С, із "середнім покриттям" за умовами В і з "найбільш широким покриттям" за умовами А. Оскільки при продажу товарів за терміном СІF покупець може захотіти продати товар у дорозі наступному покупцеві, який, у свою чергу, може вирішити знову перепродати товар, неможливо знати розмір страхового покриття, що задовольнятиме таких покупців, і, таким чином, традиційно за умов СІF обирається мінімальне страхування, з можливістю покупця вимагати від продавця додаткового покриття.

Однак мінімальне страхування не підходить для продажу промислових товарів, коли ризик викрадення, розкрадання або неналежного поводження з товаром чи збереження товару потребує більшого покриття, ніж за умовами С. Оскільки термін СІP, на відміну від терміна СІF, як правило, не застосовується для продажу промислових товарів, доцільно було б затвердити найширше страхове покриття за СІP, а не мінімальне за СІF. Але встановлення різних обов'язків продавця щодо страхування за термінами СІF і СІP привело б до плутанини, тож обидва терміни обмежують обов'язки продавця щодо страхування мінімальним покриттям. Для покупця на умовах СІP особливо важливо мати на увазі таке: при необхідності додаткового страхування він повинен домовитися з продавцем, чи той надасть додаткове страхування, чи покупець сам подбає про нього. Бувають також окремі випадки, коли покупець може захотіти одержати ще більший захист, ніж той, що надається згідно з вищезгаданими стандартними умовами А, наприклад, страхування на випадок війни, повстань, громадських заворушень, страйків тощо. Якщо він бажає, щоб продавець забезпечив таке страхування, він повинний надати йому відповідні вказівки щодо того, в якому випадку продавець буде зобов'язаний, за відповідних можливостей, забезпечити таке страхування.

9.4. "D"-терміни відмінні за своєю природою від "C"-термінів, тому що відповідно до "D"-термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи всередині країни імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики й витрати щодо доставки товару до цього місця (пункту). Таким чином, "D"-терміни позначають договори прибуття, тоді як "C"-терміни вказують на договори відвантаження (відправлення).

Відповідно до "D"-термінів, за винятком DDP, продавець не зобов'язаний доставляти товар очищеним для імпорту в країну призначення.

Традиційно, за терміном DEQ продавець був зобов'язаний очистити товар для імпорту, оскільки товар мав бути вивантажений на причал і в такий спосіб ввезений до країни імпорту. Але внаслідок змін у процедурах митного очищення в більшості країн, тепер доречніше, щоб здійснювала очищення і сплачувала мита й інші збори сторона з місцезнаходженням у відповідній країні. Таким чином, зміни до терміна DEQ було внесено з тієї ж причини, що й згадані раніше зміни в терміні FAS, і так само вони виділені заголовними літерами у преамбулі.

Виявилось, що в багатьох країнах вживаються торгові терміни, не включені в Інкотермс, переважно при залізничних перевезеннях ("франко кордон" – "franco border", "franco-frontiere", "Frei Granze"). Проте такі терміни звичайно не передбачають, що продавець зобов'язується нести ризик втрати чи пошкодження товару під час транспортування до кордону. За цих обставин бажано було б застосовувати термін СРТ

із зазначенням кордону. Якщо, з іншого боку, сторони мають на меті несення продавцем ризику під час перевезення, доречно вживати термін DAF із зазначенням кордону.

Термін DDU був запроваджений у версії Інкотермс 1990 року. Термін виконує важливу функцію у випадках, коли продавець готовий доставити товар до країни призначення без очищення його для імпорту й оплати мита. У країнах, де імпортне очищення може бути складним і займати багато часу, для продавця ризиковано брати на себе зобов'язання доставити товар у пункт митного очищення. Хоча за умовами статей Б.5 і Б.6 терміна DDU покупець зобов'язаний нести додаткові ризики й витрати внаслідок можливого невиконання своїх обов'язків щодо очищення товару для імпорту, продавцю не рекомендується застосовувати термін DDU у відношенні країн, де можна очікувати ускладнень при імпортному очищенні товару.

## 10. ВИРАЗ “НЕМАЄ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ”

Як впливає з виразів “продавець зобов'язаний” і “покупець зобов'язаний”, терміни Інкотермс стосуються тільки зобов'язань, які несуть одна перед одною сторони. Тому слова “немає зобов'язань” були включені в усіх випадках, коли одна сторона не несе зобов'язань перед іншою. Таким чином, якщо, наприклад, відповідно до статті А.3 відповідного терміна продавець зобов'язаний укласти й оплатити договір перевезення, ми зустрічаємо слова “немає зобов'язань” під заголовком “договір перевезення” у статті Б.3 “а”, що визначає статус покупця. Знову ж, коли жодна із сторін не несе відповідних зобов'язань перед іншою, слова “немає зобов'язань” постають відносно обох сторін, наприклад, щодо страхування.

У будь-якому випадку навіть коли одна сторона може “не мати зобов'язань” щодо виконання певної задачі перед іншою, це не означає, що виконання цієї задачі не в її інтересах. Так, наприклад, тільки через те, що покупець за умовами терміна CFR не зобов'язаний перед продавцем укласти договір страхування за статтею Б.4, ясно, що укладення такого договору відповідає його інтересам, бо за статтею А.4 продавець не несе зобов'язань щодо забезпечення страхування.

## 11. ВАРІАЦІЇ ІНКОТЕРМС

На практиці часто виникає ситуація, коли сторони намагаються самостійно досягти більшої точності терміна, додаючи певні слова до термінів Інкотермс. Слід зауважити, що Інкотермс не дають ніяких вказівок стосовно таких змін. Таким чином, якщо сторони не можуть спертися на усталений торговельний звичай у тлумаченні таких приписок, вони можуть зіткнутися з серйозними проблемами, коли неможливо забезпечити однозначне розуміння останніх. Наприклад, при використанні поширених виразів “Франко-борт укладено” або “Франко-завод навантажено” неможливо досягти в усьому світі єдиного розуміння того, що зобов'язання продавця таким чином поширюються не тільки на покриття вартості фактичного вантаження товару відповідно на судно чи наземний транспортний засіб, а й на прийняття ризику випадкової втрати чи пошкодження товару в процесі укладання й навантаження. З цих причин сторонам настійно рекомендується чітко зазначити, чи мають вони на увазі тільки те, що обов'язки щодо здійснення або оплати дій з укладання й завантаження покладаються на продавця, чи що на ньому залишається й ризик до фактичного завершення укладання й завантаження. На це питання Інкотермс не дають відповіді; тому, якщо договір також чітко не розкриває наміри сторін, вони можуть зазнати зайвих утруднень і витрат.

Хоча Інкотермс-2000 не торкаються багатьох із цих традиційно використовуваних варіантів, преамбули до деяких торговельних термінів усе ж попереджають сторони про необхідність спеціальних умов договору у випадку бажання сторін вийти за межі умов Інкотермс:

- EXW – додатковий обов'язок продавця завантажити товар на транспортний засіб покупця;
- CIF/CIP – потреба покупця в додатковому страхуванні;
- DEQ – додатковий обов'язок продавця щодо сплати витрат після розвантаження.

У деяких випадках продавці й покупці посилаються на комерційну практику рейсових (контейнерних) і чартерних перевезень. За цих обставин необхідно чітко розрізнити зобов'язання сторін за договором перевезення і їхні взаємні обов'язки за договором купівлі-продажу. На жаль, відсутні авторитетні визначення таких виразів, як “лінійні умови” й “портові збори”. Розподіл витрат згідно з відповідними умовами може відрізнитися в різних місцях і періодично змінюватися. Сторонам рекомендується чітко вказати в договорі купівлі-продажу, як ці витрати повинні розподілятися між ними.

Вирази, які часто вживаються в чартер-партіях, такі як “Франко-борт укладено”, “Франко-борт укладено та впорядковано”, іноді використовуються в договорах купівлі-продажу для точного пояснення того, якою мірою продавець за умовами FOB повинен здійснити укладення товару та розміщення його на борту судна. У випадку додавання цих слів, у договорі купівлі-продажу необхідно роз'яснити, чи відносяться додаткові обов'язки тільки до витрат, чи й до ризиків теж.

Як уже зазначалося, було докладено всіх зусиль для відображення в термінах Інкотермс найпоширенішої комерційної практики. Проте в деяких випадках – особливо там, де Інкотермс-2000 відрізняються від Інкотермс-1990 – сторони можуть захотіти іншої дії умов за торговельними термінами. Їм нагадуватиметься про можливі варіанти у преамбулі до термінів, зазначаючи на них слово “Проте” або “Однак”.

## 12. ЗВИЧАЇ ПОРТУ ЧИ ПЕВНОЇ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Оскільки Інкотермс утворюють набір термінів-умов для використання в різних галузях торгівлі та регіонах, точно визначити обов'язки сторін назавжди й для всіх неможливо. Тому до певної міри необхідно посилатися на звичаї порту чи певної сфери торгівлі, або практику, яку могли встановити самі сторони в своїх попередніх відносинах (пор. зі ст. 9 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Звичайно, бажано, щоб продавці та покупці постійно підтримували належну двосторонню поінформованість щодо таких звичаїв під час переддоговірних переговорів, і при виникненні неясностей висвітлювали своє правове становище у відповідних статтях своїх договорів купівлі-продажу. Такі спеціальні умови конкретного договору замінюватимуть чи змінюватимуть усе сформульоване в умовах різноманітних термінів Інкотермс як правил тлумачення.

## 13. ВИБІР ПОКУПЦЕМ МІСЦЯ ВІДПРАВЛЕННЯ

У деяких ситуаціях може виявитися неможливим на момент укладення договору купівлі-продажу прийняти точне рішення щодо конкретного пункту чи навіть місця, до яких продавець повинен доставити товар для перевезення. Наприклад, на цій стадії можуть бути зазначені просто район чи досить велика територія, наприклад, морський



порт. Після цього звичайно робиться застереження про право чи обов'язок покупця пізніше назвати більш конкретний пункт у зазначених рамках. Якщо покупець зобов'язаний назвати конкретний пункт відповідно до вищевикладеного, невиконання цього може призвести до покладення на нього ризиків і додаткових витрат, що можуть стати наслідком такого невиконання (статті Б.5/Б.7 усіх термінів). Крім того, невикористання покупцем свого права зазначити такий пункт може надати продавцю право вибрати пункт, найбільш придатний для своїх цілей (FCA стаття А.4).

#### 14. МИТНЕ ОЧИЩЕННЯ

Термін “митне очищення” викликав різночитання. Тому при кожному посиланні на обов'язок продавця або покупця виконати зобов'язання, пов'язані з проходженням товару через митницю країни експорту або імпорту, тепер зазначається, що цей обов'язок стосується не тільки оплати мита і всіх інших зборів, але також виконання й оплати будь-яких адміністративних дій, пов'язаних із проходженням товару через митницю та сповіщенням органів влади про це. Далі, подекуди вважалося, хоч і цілком неправомірно, непотрібним застосовувати терміни, що торкаються обов'язку митного очищення товару, у випадках, коли (як, наприклад, у межах Європейського Союзу чи інших зон вільної торгівлі) обов'язки щодо сплати митних платежів та обмеження щодо імпорту чи експорту відсутні. Для прояснення цих ситуацій у статті А.2 і Б.2, А.6 і Б.6 відповідних термінів Інкотермс були включені слова “де це належить”, щоб терміни використовувалися без будь-яких двозначностей у випадках, коли митні процедури не потрібні. Звичайно бажано, щоб митне очищення організувала сторона, що має постійне місцезнаходження в країні, де має відбуватися це очищення, або принаймні особа, що діє там від імені цієї сторони. Таким чином, експортер, як правило, повинен проводити очищення товару для експорту, а імпортер – для імпорту. Інкотермс-1990 відступали від цього принципу в торговельних термінах EXW і FAS (обов'язок експортного очищення товару на покупці) та DEQ (обов'язок імпортного очищення на продавці), але в редакції Інкотермс-2000 терміни FAS і DEQ покладають обов'язок митного очищення товару для експорту на продавця, а для імпорту – відповідно на покупця. Термін же EXW, що покладає мінімальні обов'язки на продавця, був залишений без змін (обов'язок очищення товару для експорту покладається на покупця). За терміном DDP продавець безпосередньо погоджується зробити те, що впливає з самого розшифрування назви терміна – “Доставлено, мито оплачене”, тобто очистити товар для імпорту і сплатити будь-які збори, що впливають із цього.

#### 15. ПАКУВАННЯ

У більшості випадків сторони заздалегідь знають, яка упаковка необхідна для безпечного перевезення товару в місце призначення. Однак через те, що обов'язки продавця упакувати товар можуть значно варіюватися залежно від засобу та тривалості планованого перевезення, було визнано за необхідне передбачити обов'язок продавця упакувати товар відповідно до умов транспортування, але тільки в тій мірі, в якій йому до укладення договору купівлі-продажу стали відомі обставини, пов'язані з транспортуванням (пор. зі ст. 35(1) і 35(2)(b) Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, згідно з якими товар, включаючи упаковку, повинен бути “придатний для будь-якої конкретної цілі, про яку продавець було прямо чи побічно повідомлено під час укладання договору, за винятком тих випадків, коли з

обставин впливає, що покупець не покладався або що для нього було нерозумним поклатися на компетентність і судження продавця”).

## 16. ОГЛЯД ТОВАРУ

У багатьох випадках покупцю можна рекомендувати домовитися про огляд товару до або в момент його передачі продавцем для перевезення (так званий передвідвантажувальний огляд). Якщо в договорі не передбачено інше, покупець самостійно несе витрати такого огляду, що проводиться в його власних інтересах. Проте якщо огляд проводиться з метою надання продавцю можливості виконати будь-які обов'язкові правила, застосовані до експорту товару в його власній країні, продавець повинен сам оплатити такий огляд, за винятком договорів за терміном EXW, тому що при вживанні останнього витрати такого огляду лежать на покупцеві.

## 17. ВИДИ ТРАНСПОРТУ ТА ВІДПОВІДНІ ЇМ ТЕРМІНИ ІНКОТЕРМС-2000

Будь-який вид транспорту

Група E	EXW	Франко-завод (... назва місця)
Група F	FCA	Франко-перевізник (... назва місця)
Група C	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP	Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D	DAF	Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	DDU	Поставка без сплати мита (... назва місця призначення)
	DDP	Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

Виключно морський і внутрішній водний транспорт

Група F	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	Франко-борт (... назва порту відвантаження)
Група C	CFR	Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення)
Група D	DES	Поставка з судна (... назва порту призначення)
	DEQ	Поставка з причалу (... назва порту призначення)

## 18. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ

У деяких випадках преамбула того чи іншого терміна містить рекомендації щодо його вживання чи невживання. Це особливо важливо при виборі між термінами FCA і FOB. На жаль, комерсанти продовжують вживати термін FOB там, де він зовсім недоречний, змушуючи цим продавця нести ризики після передачі товару перевізнику, названому покупцем. Термін же “FOB” можна застосовувати тільки тоді, коли здійснення поставки товару передбачається після переходу “через поручні судна” чи, в будь-якому випадку, на судно, а не шляхом передачі перевізнику для наступного завантаження на судно, наприклад, складеним у контейнери чи завантаженим на вантажівки або у фури для їх поромного перевезення методом “з коліс на колеса”. Відповідно, у преамбулі до терміна FOB була зроблена настійна заувага про недоречність вживання цього терміна, коли сторони не мають намірів щодо здійснення поставки в момент переходу товару через поручні судна.

Трапляється, що сторони помилково вживають терміни, призначені для перевезення товарів морем, і тоді, коли мають на увазі інший вид транспорту. Це може поставити продавця в незручне становище, коли він не може виконати своє зобов'язання щодо надання покупцю відповідного документа (наприклад, коносамент, морської накладної чи їх електронного еквіваленту). Таблиця, наведена в параграфі

17, показує, який термін Інкотермс-2000 слід використовувати для того чи іншого виду транспорту. Крім того, у преамбулі до кожного терміна вказується, чи може він використовуватися для всіх видів транспорту, чи тільки для водного.

## 19. КОНОСАМЕНТ І ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Традиційно бортовий коносамент є єдиним прийнятним документом, який може надавати продавець відповідно до термінів CFR і CIF. Коносамент виконує три важливі функції, а саме:

- доказ поставки товару на борт судна;
- доказ укладення договору перевезення;
- засіб передавання прав на товар у дорозі іншій стороні шляхом передачі їй паперового документа.

Інші транспортні документи, крім коносамента, будуть виконувати перші дві з зазначених функцій, але не матимуть впливу на процес доставки товару в місце призначення й не даватимуть можливості покупцю продати товар у дорозі шляхом передачі документів своєму покупцю. Натомість, інші транспортні документи зазначитимуть сторону, що має право на одержання товару в місці призначення. Той факт, що володіння коносаментом вимагається для одержання товарів від перевізника в місці призначення, особливо ускладнює його заміну електронними засобами зв'язку.

По-друге, звичайно коносамент виписується у кількох оригіналах, але, безперечно, дуже важливо, щоб покупцю або банку, що діє відповідно до його інструкцій при здійсненні виплат продавцю, було забезпечено передачу продавцем всіх оригіналів (так званого "повного комплекту"). Це є також вимогою Уніфікованих правил та звичаїв Міжнародної торгової палати для документарних акредитивів /ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits ("UCP"); версія, що діє на дату публікації Інкотермс-2000, позначається як публікація МТП №500).

Транспортні документи повинні засвідчувати не тільки доставку товару перевізнику, а й те, що товар, наскільки може підтвердити перевізник, був отриманий у належному вигляді і доброму стані. Будь-який запис у транспортних документах, який би свідчив, що товар був отриманий в іншому стані, робить документ "нечистим" і, таким чином, неприйнятним відповідно до UCP.

Незважаючи на особливу юридичну природу коносаменту, очікується його заміщення електронними засобами в найближчому майбутньому. Вже версія Інкотермс 1990 року належним чином врахувала це очікуване вдосконалення. Згідно із статтями А.8 термінів, паперові документи можуть бути замінені електронними повідомленнями за умови, що сторони домовилися підтримувати зв'язок в електронній формі. Такі повідомлення можуть передаватися безпосередньо зацікавленій стороні або через третю особу, що надає послуги, які створюють додаткову вартість. Однією з таких корисних послуг, що може бути надана третьою особою, є реєстрація постійних володільців коносаменту. Системи, що надають такі послуги, наприклад, т. зв. служба БОЛЕРО, можуть вимагати подальшого ствердження відповідними юридичними нормами та принципами, як зазначають Правила електронних коносаментів Міжнародного Морського Комітету 1990 року (Comite Maritime International 1990 Rules for Electronic Bills of Lading) та статті 16 – 17 Типового закону UNCITRAL про електронну торгівлю (UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce).

## 20. НЕПЕРЕДАВАНІ ТРАНСПОРТНІ ДОКУМЕНТИ ЗАМІСТЬ КОНОСАМЕНТІВ

За останні роки було досягнуто значного спрощення документообігу. Коносаменти часто замінюються непередаваними документами, подібними до тих, що використовуються в інших, ніж морські, перевезеннях. Ці документи називаються “морськими накладними”, “контейнерними накладними”, “вантажними розписками” або варіантами таких виразів. Непередавані документи цілком придатні для використання, за винятком випадків, коли покупець хоче продати товар у дорозі шляхом передачі паперового документа новому покупцю. Щоб це стало можливим, обов'язково має бути збережений обов'язок продавця надати коносамент відповідно до умов CFR і CIF. Проте якщо договірні сторони знають, що покупець не планує продажу транзитного товару, вони можуть спеціально домовитися про звільнення продавця від обов'язку надати коносамент або, навпаки, вжити терміни CPT і CIP там, де немає вимоги про надання коносамента.

## 21. ПРАВО ДАВАТИ ВКАЗІВКИ ПЕРЕВІЗНИКУ

Покупець, що сплачує ціну товару відповідно до “С”-терміна, повинен забезпечити позбавлення продавця можливості після одержання оплати розпоряджатися товаром шляхом надання нових вказівок перевізнику. Деякі транспортні документи, призначені для окремих видів транспорту (повітряний, дорожній або залізничний), пропонують договірним сторонам можливість перешкоджати продавцю у видачі таких нових вказівок перевізнику шляхом забезпечення покупця окремим оригіналом чи дублікатом накладної. Однак документи, що їх використовують замість коносаментів у морських перевезеннях, як правило, не містять такої “блокуючої” функції. Міжнародний Морський Комітет (СМІ) виправив цей недолік названих документів при виданні в 1990 році “Єдиних правил морських накладних” (Uniform Rules for Sea Waybills), що дозволяють сторонам включити умову “без права розпорядження”, за якою продавець відмовляється від права розпоряджатися товаром через надання вказівок перевізнику щодо доставки товару іншій особі чи в інше місце, ніж зазначено в накладній.

## 22. АРБІТРАЖ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ ПАЛАТИ

Договірні сторони, що хочуть мати можливість звернутися до Арбітражного суду при МТП у випадку виникнення спорів, повинні спеціально і чітко домовитися про арбітраж Міжнародної торгової палати у своєму контракті або, за відсутності єдиного договірного документа, шляхом обміну повідомленнями, що становитиме угоду між ними. Факт включення одного або кількох термінів Інкотермс у договір чи пов'язане з цим листування сам по собі НЕ є домовленістю про можливість звернутися до арбітражу МТП. МТП рекомендує таке стандартне арбітражне застереження: “Будь-які спори, що виникають з цього договору або в зв'язку з ним, підлягають остаточному врегулюванню відповідно до Арбітражного регламенту Міжнародної торгової палати, одним або кількома арбітрами, призначеними відповідно до зазначеного Регламенту”.

EXW

EX WORKS (... named place)

ФРАНКО-ЗАВОД (... назва місця)

Термін “франко-завод” означає, що продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо поставки, в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця

на площах свого підприємства чи в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі і т. ін.) без здійснення митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який приймаючий транспортний засіб.

Таким чином, цей термін передбачає мінімальні обов'язки продавця, а покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення.

Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати такого вантаження, це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу. Цей термін не слід застосовувати, коли покупець не в змозі виконати експортні формальності прямо чи посередньо. За таких обставин має вживатися термін FCA, за умови, що продавець погоджується нести витрати й ризики, пов'язані із завантаженням товару.

### **А. Обов'язки продавця**

#### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар з комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-яких інших доказів відповідності, які можуть вимагатися за договором.

#### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, всіляко сприяти в одержанні, де це належить, будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для здійснення експорту товару.

#### **А.3. Договори перевезення та страхування**

##### **а) Договір перевезення.**

Немає зобов'язань.

##### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

#### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця в названому місці поставки, без завантаження на будь-який приймаючий транспортний засіб, в узгоджений день чи в межах погодженого періоду або, якщо такого часу не обумовлено, у строк, звичайний для поставки аналогічних товарів. Якщо сторони не узгодили конкретної точки в межах названого місця поставки і наявні декілька придатних для цього точок, продавець може вибрати таку точку в межах місця поставки, яка найбільш відповідає його цілям.

#### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

#### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6, нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

**А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю вичерпне повідомлення щодо часу і місця, коли і де товар буде наданий у розпорядження останнього.

**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Немає зобов'язань.

**А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для надання товару в розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно надавати в розпорядження товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

**А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для експорту та/або імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

**Б. Обов'язки покупця**

**Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

**Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну та імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності.

**Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

**Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтями А.4 і А.7/Б.7.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

- з моменту, коли він є поставленим відповідно до статті А.4;
- від настання погодженої сторонами дати чи дати закінчення будь-якого періоду, встановленого для прийняття поставки, – що виникають внаслідок неподання покупцем повідомлення згідно статті Б.7, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- будь-які додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження, або дати належне повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при експорті.

Покупець зобов'язаний відшкодувати усі витрати і збори, сплачені продавцем при наданні допомоги згідно із статтею А.2.

Б.7. Повідомлення продавцю

Якщо покупець має право визначати час у рамках погодженого періоду та/або місце прийняття поставки, то він зобов'язаний надати продавцю необхідне повідомлення щодо них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний надати продавцю належні докази прийняття поставки.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, в тому числі оглядом, що вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

FCA

FREE CARRIER (... named place)

ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (... назва місця)

Термін "франко-перевізник" означає, що продавець здійснює поставку товару, який пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання призначеному

покупцем перевізнику у названому місці. Слід зазначити, що вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару у такому місці. Якщо поставка здійснюється на площах продавця, продавець відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару.

Цей термін може бути вжитий незалежно від виду транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Якщо покупець призначає іншу особу, ніж перевізник, прийняти товар для перевезення, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар з комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення**

Немає зобов'язань. Проте, за наявності прохання покупця або відповідної комерційної практики, у випадку, якщо покупець своєчасно не дав інших указівок, продавець вправі укласти договір перевезення на звичайних умовах за рахунок і на ризик покупця.

У будь-якому випадку продавець може відмовитися від укладання такого договору. В такому разі він повинен негайно сповістити про це покупця.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику або іншій особі, призначеній покупцем або обраній продавцем відповідно до статті А.3 "а", у названому місці в день чи в межах періоду, що узгоджені сторонами для здійснення поставки.

Поставка вважається здійсненою:

а) якщо названим місцем поставки є площі продавця: коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий перевізником, що призначений покупцем, чи іншою особою, що діє від імені останнього;

б) якщо назване місце перебуває за межами площ продавця: коли товар наданий у розпорядження перевізника чи іншої особи, призначеної покупцем або обраної продавцем відповідно до статті А.3 "а", нерозвантаженим з транспортного засобу продавця.



Якщо сторони не узгодили конкретного пункту в межах названого місця поставки і наявні кілька придатних для цього пунктів, продавець може вибрати пункт у межах місця поставки, який найбільше задовольняє його вимогам.

За відсутності точних вказівок від покупця, продавець може поставити товар для перевезення у спосіб, що зумовлюється видом транспорту та/або кількістю та/або характером товару.

#### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

#### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити, коли це належить, витрати митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

#### **А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4. У випадку неприйняття перевізником поставки відповідно до статті А.4 в узгоджений термін, продавець зобов'язаний відповідно сповістити про це покупця.

**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, документа перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряної, залізничної чи автотранспортної накладної або транспортних документів змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### **А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що

стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, всіляко сприяти в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

#### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

##### **а) Договір перевезення**

Покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого місця, окрім випадків, коли договір перевезення укладено продавцем відповідно до статті А.3 "а".

##### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

#### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

#### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

- з моменту, коли він є поставленим відповідно до статті А.4;
- від настання погодженої сторонами дати чи дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, що виникають, або внаслідок непризначення покупцем перевізника чи іншої особи відповідно до статті А.4, або внаслідок неприйняття перевізником чи іншою особою, призначеною покупцем, товару у своє відання в узгоджений термін, чи внаслідок ненадання покупцем належного повідомлення відповідно до статті Б.7, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

**Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- будь-які додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання покупцем обов'язку призначити перевізника або іншу особу відповідно до статті А.4, або внаслідок неприйняття особою, призначеною покупцем, товару у своє відання в узгоджений термін, чи внаслідок ненадання покупцем належного повідомлення відповідно до статті Б.7, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

**Б.7. Повідомлення продавцю**

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву особи, зазначеної в статті А.4, і, в разі необхідності, визначити вид транспорту, а також дату чи період поставки, і, в разі потреби, пункт у межах місця, де товар повинен бути доставлений перевізнику або іншій особі, зазначеній покупцем.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.

**Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті, та укладенням договору перевезення відповідно до статті А.3 "а".

Покупець зобов'язаний давати продавцю належні вказівки в усіх випадках, коли відповідно до статті А.3 "а" виникає потреба у сприянні продавця в укладенні договору перевезення.

**FAS**

**FREE ALONGSIDE SHIP (... named port of shipment)**

**ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА (... назва порту відвантаження)**

Термін "франко вздовж борту судна" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар розміщений біля борту судна у названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець.

Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

ЦЕ ПРАВИЛО СТАНОВИТЬ ВІДХІД ВІД ПОПЕРЕДНІХ ВЕРСІЙ "ІНКОТЕРМС", ЯКІ ПОКЛАДАЛИ ОBOB'ЯЗКИ ЩОДО МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ НА ПОКУПЦЯ.

Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного очищення товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар з комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

Немає зобов'язань.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний розмістити товар біля борту судна, вказаного покупцем, у місці завантаження, вказаному покупцем, у названому порту відвантаження, на дату чи в межах періоду, що узгоджені сторонами, та у спосіб, що відповідає звичаям порту.

##### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

##### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити, коли це належить, витрати митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

##### **А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення доставки товару до борту призначеного судна.

**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару відповідно до статті А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, відповідного документа внутрішнього водного транспорту).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

**А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

**А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

**Б. Обов'язки покупця**

**Б.1. Сплата ціни**

Почупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

**Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Почупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

**Б.3. Договори перевезення та страхування**

**а) Договір перевезення**

Почупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого порту відвантаження.

б) Договір страхування.  
Немає зобов'язань.

#### Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

- з моменту, коли він є поставленим відповідно до статті А.4;
- від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, – що виникають при невиконанні покупцем обов'язку дати повідомлення відповідно до статті Б.7, або у випадку, якщо призначене ним судно не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено відповідно до статті Б.7, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- будь-які додаткові витрати, що виникають внаслідок того, що судно, призначене покупцем, не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено відповідно до статті Б.7, або внаслідок неподання покупцем належного повідомлення відповідно до статті Б.7, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, – усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

#### Б.7. Повідомлення продавцю

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву судна, пункт завантаження і час здійснення поставки, що ним вимагається.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.

#### Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### Б.10. Інші обов'язки

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

### **FOB**

**FREE ON BOARD (... named port of shipment)**

**ФРАНКО-БОРТ (... назва порту відвантаження)**

Термін "франко-борт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід вживати термін FCA.

### **А. Обов'язки продавця**

#### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

#### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

#### **А.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

#### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний здійснити завантаження товару на борт судна, призначеного продавцем, у день чи в межах періоду, що узгоджені сторонами, в названому порту відвантаження, у спосіб, що відповідає звичаям порту.

#### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.

#### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження;

- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

#### **А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару відповідно до статті А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, транспортних документів внутрішнього водного транспорту або змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### **А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку



## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

імпортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності у зв'язку з імпортом товару, а також, у разі необхідності, з його транзитним перевезенням через будь-яку країну.

### Б.3. Договори перевезення та страхування

#### а) Договір перевезення

Покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого порту відвантаження.

#### б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

### Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

### Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

- з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження;
- від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, – що виникають внаслідок неподання покупцем повідомлення відповідно до статті Б.7, або внаслідок того, що призначене ним судно не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено відповідно до статті Б.7, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

### Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його переходу через поручні судна в названому порту відвантаження;
- будь-які додаткові витрати, що виникають внаслідок того, що судно, призначене покупцем, не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено відповідно до статті Б.7, або внаслідок неподання покупцем належного повідомлення відповідно до статті Б.7., – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, – усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

### Б.7. Повідомлення продавцю

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву судна, пункт завантаження і час здійснення поставки, що ним вимагається.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.

**Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згадної статті.

**CFR**

**COST AND FREIGHT (... named port of destination)**

**ВАРТІСТЬ І ФРАХТ (... назва порту призначення)**

Термін "вартість і фрахт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, ПРОТЕ, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця.

Термін CFR зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід вживати термін СРТ.

**А. Обов'язки продавця**

**А.1. Надання товару у відповідності з договором**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

**А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

**А.3. Договори перевезення та страхування**

**а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до названого порту призначення звичайним судноплавним маршрутом морським (або, у відповідному випадку, внутрішнім водним) судном такого типу, що звичайно використовується для перевезення товарів з характеристиками, аналогічними визначеним у договорі купівлі-продажу.

**б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

**А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний здійснити поставку товару на борт судна в порту відвантаження в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

### A.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження.

### A.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 "а", включаючи витрати щодо завантаження товару на борт судна і будь-які платежі за розвантаження товару в узгодженому порту розвантаження, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

### A.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару відповідно до статті А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

A.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) повинний поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника.

Якщо такий транспортний документ видається в декількох оригіналах, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

### A.9. Перевірка – упаковка – маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

#### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

##### **а) Договір перевезення.**

Немає зобов'язань.

##### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

#### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення.

#### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

**Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 "а", сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- витрати щодо розвантаження товару, включаючи сплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару відповідно до статті Б.7 від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, – усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та, в разі необхідності, при його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

**Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначити час відвантаження товару та/або порт призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ відповідно до статті А.8, якщо він відповідає умовам договору.

**Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

**CIF**

**COST, INSURANCE AND FREIGHT (... named port of destination)**

**ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення)**

Термін "вартість, страхування та фрахт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, ПРОТЕ, ризик втрати чи

пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця. Однак за умовами терміна CIF на продавця покладається також обов'язок забезпечення морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIF від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

Термін CIF зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може вживатися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід вживати термін CIP.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до названого порту призначення звичайним судноплавним маршрутом морським (або, у відповідному випадку, внутрішнім водним) судном такого типу, що звичайно використовується для перевезення товарів з характеристиками, аналогічними визначеним у договорі купівлі-продажу.

**б) Договір страхування.** Продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати вантаж відповідно до договору купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, висувати вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та, за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. Тривалість періоду страхового покриття обумовлюється статтями Б.4 і Б.5. За вимогою покупця і за його рахунок, продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування

від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими заворушеннями. Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 % в (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу.

#### A.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку товару на борт судна в порту відвантаження в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

#### A.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження.

#### A.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 "а", включаючи витрати щодо завантаження товару на борт судна;
- нести витрати, пов'язані з придбанням страхування відповідно до статті А.3 "б";
- сплатити будь-які збори за розвантаження в узгодженому порту розвантаження, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

#### A.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

#### A.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) має поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника.

Якщо такий транспортний документ видається в кількох оригіналах, покупцю має бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### **А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

#### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

#### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення.

#### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.



У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### **Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 “а”, сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;
- всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- витрати щодо розвантаження товару, включаючи сплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару у відповідності з статтею Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та, в разі необхідності, при його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

#### **Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відвантаження товару та/або порт призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ відповідно до статті А.8, якщо він відповідає умовам договору.

#### **Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### **Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

СРТ

CARRIAGE PAID TO (... named place of destination)

ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення)

Термін "фрахт/перевезення оплачено до ..." означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки товару у вищезазначений спосіб.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару першому з них.

Термін СРТ зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в названому місці призначення звичайним маршрутом і в звичайно прийнятий спосіб. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця призначення, який найбільш задовольняє його цілям.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний здійснити поставку шляхом надання товару перевізнику, з яким укладено договір перевезення, у відповідності зі статтею А.3, а за наявності кількох перевізників – першому з них, для транспортування товару до узгодженого пункту в межах названого місця у встановлену дату чи в межах узгодженого періоду.

#### А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

#### А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, а також сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 "а", включаючи витрати щодо завантаження товару та будь-які платежі за розвантаження його в місці призначення, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

#### А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-і) транспортний(-і) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення у відповідності зі статтею А.3 (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного транспорту, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну або транспортні документи змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### А.9. Перевірка – упаковка – маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

#### А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний на прохання, за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних

повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

## **Б. Обов'язки покупця**

### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4, та одержати товар від перевізника в названому місці.

### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для поставки. – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

### **Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 "а", сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- витрати щодо розвантаження товару, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

- всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару відповідно до статті Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відправлення товару, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

- у випадках, де це належить, – усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

#### **Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відправлення товару та/або місце призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ відповідно до статті А.8, якщо він відповідає умовам договору.

#### **Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### **Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

#### **CIP**

**CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (... named place of destination)**

**ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення)**

Термін "фрахт/перевезення та страхування оплачено до ..." означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки у вищезазначений спосіб. Однак за умовами терміна CIP на продавця покладається також обов'язок забезпечення страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески.

Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIP від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо

та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару у відання першого з них.

Термін СІР зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

### **А. Обов'язки продавця**

#### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

#### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

#### **А.3. Договори перевезення та страхування**

##### **а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в названому місці призначення звичайним маршрутом і в звичайно прийнятий спосіб. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця призначення, який найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування. Продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати вантаж у відповідності з договором купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, заявляти вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. Тривалість періоду страхового покриття обумовлюється статтями Б.4. і Б.5. За вимогою покупця і за його рахунок продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими заворушеннями.

Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 % (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу.

#### А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку шляхом надання товару перевізнику, з яким укладено договір перевезення, відповідно до статті А.3, а за наявності кількох перевізників – першому з них, для транспортування товару до узгодженого пункту в межах названого місця у встановлену дату або в межах узгодженого періоду.

#### А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

#### А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4, а також сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 "а", включаючи витрати щодо завантаження товару та будь-які платежі за розвантаження його в місці призначення, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;
- оплатити витрати щодо страхування, що впливають із статті А.3 "б";
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

#### А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару відповідно до статті А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

#### А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-і) транспортний(-і) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення, відповідно до статті А.3 (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### А.9. Перевірка – упаковка – маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в

даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний на прохання за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності щодо імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

#### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

#### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4, та одержати товар від перевізника в названому місці.

#### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для поставки, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### **Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний з урахуванням положень статті А.3 "а", сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;



- всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- витрати щодо розвантаження товару, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару відповідно до статті Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відправлення товару, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору; – у випадках, де це належить, – усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

#### **Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відправлення товару та/або місце призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

#### **Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ відповідно до статті А.8, якщо він відповідає умовам договору купівлі-продажу.

#### **Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### **Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

#### **DAF**

**DELIVERED AT FRONTIER (... named place)**

**ПОСТАВКА ДО КОРДОНУ (... назва місця поставки)**

Термін "поставка до кордону" означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що пройшов митне очищення для експорту, але ще не для імпорту, наданий у розпорядження покупця нерозвантаженим на прибулому транспортному засобі в названому місці та пункті на кордоні, але перед митним кордоном суміжної країни. Під терміном "кордон" може розумітися будь-який кордон, включаючи кордон країни експорту. Тому сторонам надзвичайно важливо завжди точно визначати відповідний кордон шляхом зазначення у терміні конкретного місця та пункту.

Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо розвантаження товару з прибулого транспортного засобу та всі ризики й витрати такого

розвантаження, це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, за умови, що товар доставляється до сухопутної межі. Якщо поставка буде мати місце в порту призначення, на борту судна або на причалі (набережній), слід вживати терміни DES або DEQ.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інший документ, необхідний для надання товару у розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару до названого місця поставки на кордоні та для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

і) Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до пункту, якщо він названий, у місці поставки на кордоні. Якщо такого пункту у названому місці поставки на кордоні не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця поставки, який найбільш задовольняє його цілям.

іі) Проте, на прохання покупця, на його ризик і за його рахунок продавець може укласти на звичайних умовах договір перевезення з умовою продовження транспортування товару поза назване місце на кордоні до кінцевого пункту призначення в країні імпорту, названого покупцем. Продавець може також відмовитися від укладання такого договору. В такому випадку він зобов'язаний своєчасно сповістити покупця про це.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця нерозвантаженим на прибулому транспортному засобі в названому місці поставки на кордоні, у встановлену дату або в межах узгодженого періоду.

##### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

##### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- додатково до витрат, що впливають із статті А.3 “а”, нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

### А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про те, що товар відправлений у зазначене місце на кордоні, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

i) Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю звичайний документ або інший доказ поставки товару в назване місце на кордоні відповідно до статті А.3 “а” i).

ii) Продавець зобов'язаний, у випадку домовленості сторін щодо продовження транспортування товару через кордон у відповідності зі статтею А.3 “а” ii), надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього звичайно одержуваний у країні відправлення наскрізний транспортний документ на перевезення товару на звичайних умовах від пункту відправлення в країні експорту до зазначеного покупцем кінцевого місця призначення в країні імпорту.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

### А.9. Перевірка – упаковка – маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли існує домовленість або звичай відповідної галузі торгівлі щодо поставки товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для доставки товару до кордону та його подальшого транспортування. Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини (наприклад, засоби перевезення, місце призначення) були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

### А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

## **Б. Обов'язки покупця**

### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорتنу ліцензію чи інший офіційний дозвіл, або інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його наступного транспортування.

### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

#### **а) Договір перевезення.**

Немає зобов'язань.

#### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

### **Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4, включаючи витрати з його розвантаження, необхідні для прийняття поставки товару з прибулого транспортного засобу в названому місці поставки на кордоні;

- всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку, здійснену відповідно до статті А.4, або дати повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови, що товар був індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

- у випадках, де це належить, – усі витрати виконання митних процедур, а також усі мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару та його подальшому транспортуванні.

**Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках погодженого періоду та/або пункт прийняття поставки в межах названого місця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ та/або інші докази поставки відповідно до статті А.8.

**Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

У разі потреби, відповідно до статті А.3 "а" ii), покупець зобов'язаний надати продавцю на прохання останнього, але за рахунок і на ризик покупця, валютний дозвіл, інші дозволи і документи або їх засвідчені копії, або адресу кінцевого пункту призначення товару в країні імпорту для одержання наскрізного транспортного документа або будь-якого іншого документа, передбаченого статтею А.8 ii).

**DES**

**DELIVERED EX SHIP (... named port of destination)**

**ПОСТАВКА З СУДНА (... назва порту призначення)**

Термін "поставка з судна" означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що не пройшов митного очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на борту судна в названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення до розвантаження. Якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики розвантаження товару, слід вживати термін DEQ.

Цей термін може вживається виключно у випадках доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом, чи то в змішаних перевезеннях, коли товар прибуває в порт призначення на судні.

**А. Обов'язки продавця**

**А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

**А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це

належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

#### А.3. Договори перевезення та страхування

##### а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до пункту, якщо він названий, у названому порту призначення. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у названому порту призначення, який найбільше задовольняє його цілям.

##### б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

#### А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на борту судна в пункті розвантаження, зазначеному у статті А.3 "а" у названому порту призначення у встановлену дату або в межах узгодженого періоду, у спосіб, який дозволяє зняття товару з судна розвантажувальними засобами, що відповідають характеру товару.

#### А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

#### А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б. 6:

- додатково до витрат, що випливають із статті А.3 "а", нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

#### А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про розрахунковий час прибуття призначеного судна відповідно до статті А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного або мультимодального транспорту) для надання покупцю можливості вимагати товар від перевізника в порту призначення.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (ЕDІ-повідомленням).

**А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

**А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

**Б. Обов'язки покупця**

**Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

**Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

**Б.3. Договори перевезення та страхування**

**а) Договір перевезення.**

Немає зобов'язань.

**б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

**Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

**Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4, включаючи витрати з його розвантаження, необхідні для прийняття поставки товару з судна;
- всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження відповідно до статті А.4, або дати повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
- у випадках, де це належить, – усі витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару.

#### Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого порту призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.

#### Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

#### DEQ

DELIVERED EX QUAY (... named port of destination)

ПОСТАВКА З ПРИЧАЛУ (... назва порту призначення)

Термін "поставка з причалу" означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що не пройшов митного очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на причалі (набережній) у названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення та розвантаженням товару на причал (набережну). Термін DEQ покладає на покупця обов'язок здійснити митне очищення товару для імпорту та сплату всіх податків, мит і інших зборів і витрат, якими супроводжується імпорт товару.

ЦЕ ПРАВИЛО СТАНОВИТЬ ВІДХІД ВІД ПОПЕРЕДНІХ ВЕРСІЙ "ІНКОТЕРМС", ЯКІ ПОКЛАДАЛИ ОБОВ'ЯЗКИ ЩОДО МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ІМПОРТУ НА ПРОДАВЦЯ.



Якщо сторони бажають включити у зобов'язання продавця сплату всіх або частини витрат, що підлягають сплаті при імпорті товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може вживатися виключно у випадках доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом чи то в змішаних перевезеннях, коли товар вивантажується з судна на причал (набережну) в порту призначення. Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики, пов'язані з переміщенням товару з причалу до іншого місця (складу, терміналу, транспортної станції і т. ін.) у порту або за межами порту, слід вживати термін DDU або DDP.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого причалу (набережної) в названому порту призначення. Якщо конкретного причалу (набережної) не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати причал (набережну) в названому порту призначення, що найбільш задовольняє його цілям.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на причалі (набережній), зазначеному у статті А.3 "а" в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

##### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

##### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- додатково до витрат, що випливають із статті А.3 "а", нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його доставки на причал (набережну) відповідно до статті А.4;

- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки.

#### **А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про розрахунковий час прибуття призначеного судна відповідно до статті А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

#### **А.8. Транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного або мультимодального транспорту) для надання покупцю можливості прийняти поставку товару та забрати його з причалу (набережної).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

#### **А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Почупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Почупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпортну ліцензію, офіційний дозвіл чи інші документи і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

**Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

**Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

**Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

**Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4, включаючи вартість будь-яких дій щодо товару у порту для наступного транспортування або розміщення товару на складі або терміналі;

- всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження відповідно до статті А.4, або дати повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

- у випадках, де це належить, – витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару та необхідні для його подальшого транспортування.

**Б.7. Повідомлення продавцю**

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого порту призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

**Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.

**Б.9. Огляд товару**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**Б.10. Інші обов'язки**

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

**DU**

**ELIVERED DUTY UNPAID (... named place of destination)**

**ОСТАВКА БЕЗ СПЛАТИ МИТА (... назва місця призначення)**

Термін "поставка без сплати мита" означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару без проведення його митного очищення для імпорту та без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, за винятком (у відповідних випадках) будь-яких "мит" (під словом "мито" тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення. Обов'язки щодо такого "мита" покладаються на покупця, так само як будь-які витрати і ризики, що виникнуть у зв'язку з тим, що він не здійснить своєчасно митного очищення товару для імпорту.

Проте, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо проходження ввізних митних процедур і несення витрат і ризиків, пов'язаних із цим, або сплати деяких витрат, якими супроводжується імпорт товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може вживатися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо поставка повинна мати місце на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід вживати термін DES або DEQ.

**А. Обов'язки продавця**

**А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

**А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

**А.3. Договори перевезення та страхування**

**а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо конкретної точки поставки не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати точку в межах названого місця призначення, яка найбільш задовольняє його цілям.

**б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

**А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати нерозвантажений товар у розпорядження покупця або іншої особи, названої покупцем, на будь-якому прибулому транспортному засобі, у названому місці призначення, в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

**А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

**А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6: – додатково до витрат, що випливають із статті А.3 “а”, нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;

– сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

**А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару відповідно до статей А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

**А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнято є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

#### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

### **Б. Обов'язки покупця**

#### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

#### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію чи інший офіційний дозвіл, або інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

#### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

#### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

#### **Б.5. Перехід ризиків**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання своїх зобов'язань згідно зі статтею Б.2, покупець повинен нести всі додаткові ризики втрати чи пошкодження товару, цим спричинені.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### **Б.6. Розподіл витрат**

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;

- всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем своїх обов'язків відповідно до статті Б.2, або ненадання повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови,

що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

- у випадках, де це належить, – усі витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару.

#### Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого місця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.

#### Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги відповідно до згаданої статті.

#### DDP

DELIVERED DUTY PAID (... named place of destination)

ПОСТАВКА ЗІ СПЛАТОЮ МИТА (... назва місця призначення)

Термін "поставка зі сплатою мита" означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи (у відповідних випадках) будь-які "мита" (під словом "мити" тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення.

Якщо термін EXW покладає на продавця мінімальний обсяг обов'язків, термін DDP передбачає максимальний обсяг обов'язків продавця.

Цей термін не повинен вживатися, якщо продавець прямо чи побічно не в змозі одержати імпорту ліцензію.

Проте, якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця сплату деяких витрат, що підлягають сплаті при імпорті товару (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначене у відповідному застереженні в договорі купівлі-продажу.

Якщо сторони бажають покласти на покупця всі ризики і витрати щодо імпорту товару, слід вживати термін DDU.

Цей термін може вживатися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо поставка повинна мати місце на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід вживати терміни DES або DEQ.

#### **А. Обов'язки продавця**

##### **А.1. Надання товару відповідно до договору**

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, відповідно до умов договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

##### **А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну та імпорتنу ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару, його транзитного перевезення через будь-яку країну, та імпорту.

##### **А.3. Договори перевезення та страхування**

###### **а) Договір перевезення.**

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо конкретної точки поставки не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати точку в межах названого місця призначення, яка найбільш задовольняє його цілям.

###### **б) Договір страхування.**

Немає зобов'язань.

##### **А.4. Поставка**

Продавець зобов'язаний надати нерозвантажений товар у розпорядження покупця або іншої особи, призначеної покупцем, на будь-якому прибулому транспортному засобі, у названому місці призначення, в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

##### **А.5. Перехід ризиків**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

##### **А.6. Розподіл витрат**

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- додатково до витрат, що впливають із статті А.3 "а", нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних та імпорتنих митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті та імпорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

##### **А.7. Повідомлення покупцю**

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.



**А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення**

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару відповідно до статей А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

### **А.9. Перевірка – упаковка – маркування**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару відповідно до статті А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

### **А.10. Інші обов'язки**

Продавець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, зазначених у статті Б.10, а також відшкодувати покупцю всі витрати, понесені останнім при наданні допомоги в їх одержанні.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

## **Б. Обов'язки покупця**

### **Б.1. Сплата ціни**

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару відповідно до договору купівлі-продажу.

### **Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності**

Покупець зобов'язаний надати продавцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього всіляке сприяння в одержанні, де це належить, будь-якої імпоротної ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для імпорту товару.

### **Б.3. Договори перевезення та страхування**

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

### **Б.4. Прийняття поставки**

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено відповідно до статті А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4.

У випадку невиконання своїх зобов'язань згідно статті Б.2, покупець повинен нести всі додаткові ризики втрати чи пошкодження товару, цим спричинені.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, – але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки відповідно до статті А.4;
- всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем своїх обов'язків відповідно до статті Б.2, або ненадання повідомлення відповідно до статті Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

#### Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого місця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.

#### Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

#### Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний надати продавцю, на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні імпорту, яких може потребувати продавець для надання покупцеві доступу до товару у відповідний спосіб.

Додаток 2. Схеми Інкотермс-2000

I. Розглянемо схему експортної угоди на прикладі поставки спеціалізованою фірмою ЗТО “Трактороекспорт” тракторів у Єгипет через посередницьку фірму “Ель-Наср” на базисних умовах СІФ Александрія з платежем по безвідкличному підтвердженому акредитиву (рис.1)[9].

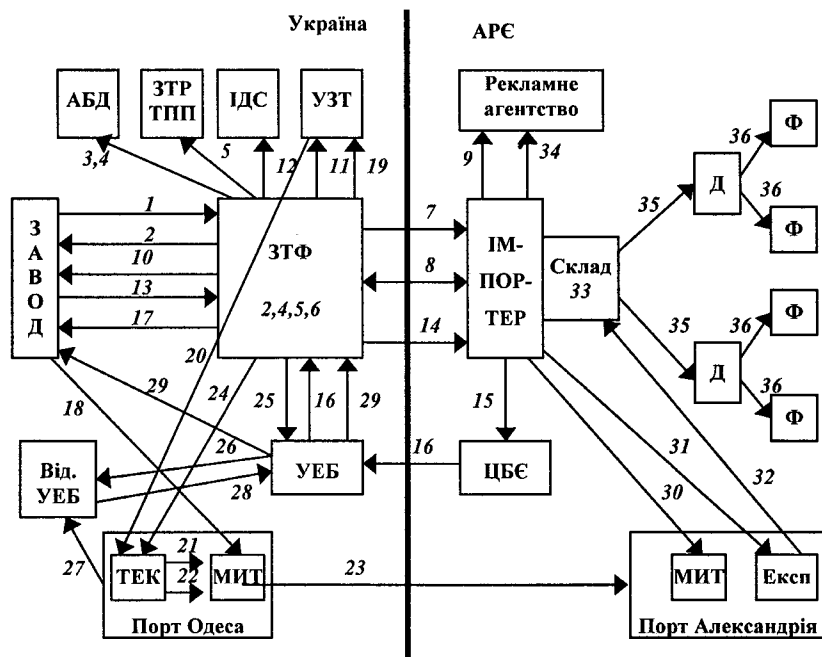


Рис.1. Схема експортної операції

1. Завод склав проект договору комісії зі спеціалізованою зовнішньоторговельною фірмою (ЗТФ), підписав його і направив фірмі в двох примірниках.
2. ЗТФ розглянула проект договору, підписала його й один примірник повернула заводу.
3. ЗТФ запросила в Асоціації експортерів при Торгово-промисловій палаті України й інших організацій (у схемі АБД – автоматизовані банки даних) інформацію з ринку тракторів і про фірмову структуру ринку.
4. ЗТФ одержала матеріали, проаналізувала їх і розрахувала ціни.
5. ЗТФ розробила програму рекламних заходів і через ЗТО “Зовнішторгреклама” (ЗТР ТПП) розмістила рекламу в українській та іноземній пресі.
6. ЗТФ визначила контрагента і підготувала оферту.
7. ЗТФ направила тверду оферту єгипетській посередницькій фірмі “Ель-Наср”.
8. Переговори між ЗТФ і компанією “Ель-Наср” завершилися підписанням контракту на постачання тракторів на базисній умові СІФ Александрія з платежем по безвідкличному підтвердженому акредитиву.
9. Фірма “Ель-Наср” проводить першу рекламну кампанію, розміщаючи в рекламному агентстві рекламу тракторів до їх постачання.

10. ЗТФ направила заводу копію підписаного з імпортером контракту на виготовлення тракторів і їх відвантаження в порт Одеса у зазначений у контракті термін.

11. ЗТФ дає доручення ЗТО "Укрзовніштранс" (УЗТ), з якою раніше уклала договір про транспортно-експедиторське обслуговування її вантажів, зафрахтувати судно.

12. ЗТФ направила лист в АТ "Індержстрах" (ІДС), з яким раніше уклала генеральний поліс про страхування її вантажів, з проханням застрахувати трактори на період перевезення, страховий поліс виписати на компанію "Ель-Наср".

13. Завод повідомляє ЗТФ, що товар виготовлений і готовий до відвантаження (упакований, замаркований, укомплектований необхідними товарними документами).

14. ЗТФ повідомляє імпортера про готовність товару до відвантаження і просить відкрити безвідкличний підтверджений акредитив.

15. Імпортер у Центральному банку Єгипту (ЦБЄ) відкриває акредитив на користь ЗТФ.

16. Сума платежу переказується з ЦБЄ на рахунок ЗТФ в Укрексімбанку (УЕБ), про що останній інформує фірму.

17. ЗТФ дає заводу дозвіл на відвантаження товару в порт Одеса з урахуванням позиції судна.

18. Завод відвантажує товар у порт Одеса.

19. ЗТФ дає доручення УЗТ зробити транспортно-експедиторське обслуговування тракторів на базі генеральної угоди, включаючи митне декларування і відвантаження товару.

20. УЗТ дає доручення транспортно-експедиторській конторі (ТЕК) у порту Одеса зробити цю роботу.

21. Транспортно-експедиторська контора надсилає на Одеську митницю (МИТ) митну декларацію.

22. Транспортно-експедиторська контора після митного очищення товару дає вказівку відвантажити трактори в порт Александрія.

23. Трактори відвантажені імпортеру, йому відправлене повідомлення про відвантаження.

24. ЗТФ надсилає листа транспортно-експедиторській конторі УЗТ у порту Одеса з додатком копії контракту (або виписки з нього) і акредитива з проханням одержати в порту відвантажувальні документи і на підставі зібраних документів виписати рахунок.

25. Одночасно ЗТФ надсилає листа в УЕБ з проханням дати доручення відділенню банку в Одесі (від УЕБ) зробити розрахунок по цій операції.

26. УЕБ дає це доручення.

27. Транспортно-експедиторська контора виписує рахунок і з прикладеними товарними документами, передбаченими умовами акредитиву, надсилає у відділення УЕБ в Одесі.

28. Відділення УЕБ робить розрахунок і надсилає документи в УЕБ.

29. УЕБ інформує завод і зовнішньоторговельну компанію, що розрахунок зроблений (на рахунок заводу надійшла вартість тракторів за відрахуванням комісії, на рахунок ЗТФ – комісійні).

30. Імпортер виконує митні формальності (сплачує мито, податки, якщо треба – одержує імпортну ліцензію і т.д.).

31. Імпортер надсилає експедиторській фірмі (Експ.) у порту Александрія рознарядку – куди вантажити товар.

32. Трактори відвантажені на склад-майстерню імпортера (Склад).

33. Імпортер на своєму складі-майстерні здійснює передпродажний сервіс і доробку до вимог місцевого ринку.

34. Після надходження тракторів імпортер звичайно проводить повторну рекламну кампанію через рекламне агентство.

35. Трактори передані на реалізацію ділерам (Д).

36. Ділери реалізують трактори фермерам (Ф).

Таким чином, експортна операція завершена: трактори надійшли на склад імпортера і з його складу реалізовані на внутрішньому ринку, заводу-постачальнику перерахована їхня вартість.

II. Розглянемо схему проведення імпоротної операції на прикладі закупівлі бавовни в єгипетській фірмі “Олександрія Коттон” на умовах CIF Одеса із платежем по акредитиву (див. рис. 2) [9].

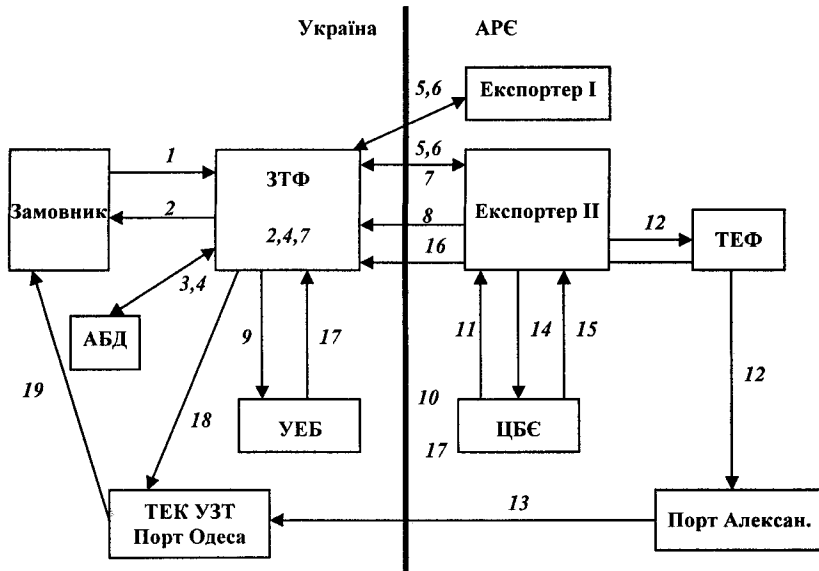


Рис. .2. Схема імпоротної операції

1. Замовник направив зовнішньоторговельній фірмі (ЗТФ) проект договору комісії на закупівлю бавовни, підписавши його в двох примірниках.

2. ЗТФ розглянула його, підписала і один примірник повернула замовнику.

3. ЗТФ запросила в Асоціації експортерів ТПП і інших організацій (у схемі АБД – автоматизовані банки даних) інформацію про ринок бавовни і його фірмову структуру.

4. ЗТФ збила інформацію, проаналізувала її, склала конкурентного листа.

5. ЗТФ направила запити можливим постачальникам (Експортер I, Експортер II).

6. ЗТФ шляхом листування, телеграфом або факсом одержала пропозиції можливих постачальників.

7. ЗТФ, проаналізувавши пропозиції, вибрала потенційного постачальника – єгипетську фірму “Александрія Коттон” (експортер II) і підписала з нею контракт.

8. Експортер повідомив ЗТФ, що товар готовий до відвантаження і просить відкрити безвідкличний підтверджений акредитив на його користь.

9. ЗТФ дає доручення Укрексімбанку (УЕБ) відкрити акредитив.

10. УЕБ відкриває в Центральному банку Єгипту (ЦБЄ) акредитив на користь “Александрія Коттон”.

11. ЦБЕ повідомляє експортеру, що акредитив на його користь відкритий.
  12. Експортер дає доручення транспортно-експедиторській фірмі (ТЕФ доставити бавовну в порт Александрія, здійснити усі формальності з її експорту (заповнити митну декларацію, оплатити мита і портові збори тощо), зафрахтувати судно і відвантажити бавовну в порт Одеса.
  13. Товар навантажений, капітан судна виписав коносамент, вантаж спрямований у порт Одеса.
  14. Експортер сам або через транспортно-експедиторську фірму надсилає в ЦБЕ рахунок-фактуру, специфікацію, сертифікат якості, карантинний сертифікат і, якщо треба, інші документи для оплати відвантаженої бавовни.
  15. Експортер одержує гроші з акредитиву проти пред'явлених товарних документів.
  16. Експортер протягом 24 годин після відходу судна дає сповіщення про відвантаження товару.
  17. ЦБЕ пересилає товаросупроводжувальні документи до УЕБ, який передає документи ЗТФ.
  18. ЗТФ за 72 години до прибуття судна надсилає в транспортно-експедиторську контору ЗТО "Укрзовніштранс" (ТЕК УЗТ) у порту Одеса рознарядки на відвантаження товару.
  19. Бавовна відповідно до рознарядки поставляється замовнику і/або його клієнтам – споживачам бавовни.
- Таким чином, імпортна операція завершена, бавовна надійшла замовнику і його клієнтам, і єгипетська фірма одержала валюту в її оплату.

III. Техніка здійснення реекспортної операції може бути подана такою схемою (рис.3) [9].

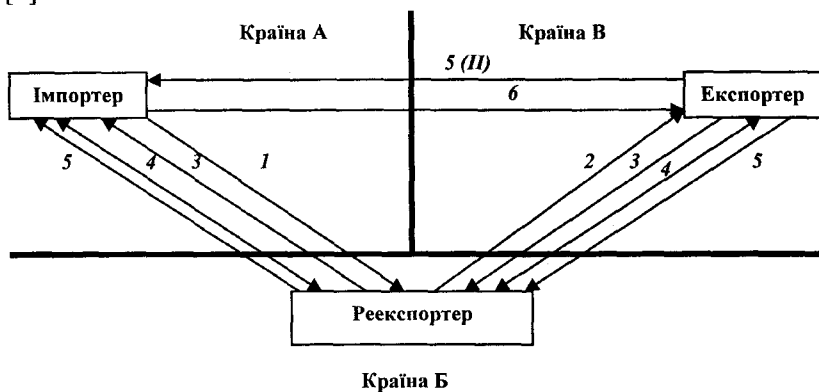


Рис.3. Схема реекспортної операції

1. Контрагент з країни А звертається до контрагента в країні Б з проханням купити для нього в країні В визначений товар, вказавши його кількість, якісні характеристики і бажаний термін постачання.
2. Контрагент країни Б, діючи як імпортер, надсилає запит контрагенту в країні В з проханням підготувати пропозицію про постачання даного товару в кількості і на умовах, визначених імпортером.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

3. Контрагент країни *B* надсилає контрагенту в країні *B* таку пропозиція із зазначенням кількості товару, цін і термінів поставки. Контрагент із країни *B*, діючи як експортер, надсилає її контрагенту в країні *A*.

4. Контрагент із країни *B*, виступаючи як експортер, і контрагент з країни *A*, виступаючи як імпортер, погоджують умови контракту і підписують його.

Одночасно контрагент з країни *B* підписує контракт з контрагентом з країни *B*, діючи як імпортер.

5. Після підписання обох контрактів сторони виступають у відношенні одна до одної як експортер (контрагент країни *B*), реекспортер (контрагент країни *B*) та імпортер (контрагент країни *A*).

Контроль за виконанням контракту здійснює реекспортер.

Товар іде від експортера до реекспортера, а потім від реекспортера до імпортера. Проте завозити реекспортований товар до своєї країни реекспортер не зобов'язаний. У контракті з експортером він може зазначити відвантажувальні реквізити імпортера, і товар піде прямо в країну імпортера, минаючи країну експортера [на схемі варіант 5 (II)]. Провезення товарів транзитом через країну як реекспорт не розглядається.

6. Платіж звичайно здійснюється імпортером експортеру, минаючи реекспортера.

IV. Розглянемо схему експортної угоди на прикладі поставки автобусів спеціалізованою фірмою на базисних умовах FCA з платежем на чисте інкасо (рис.4).

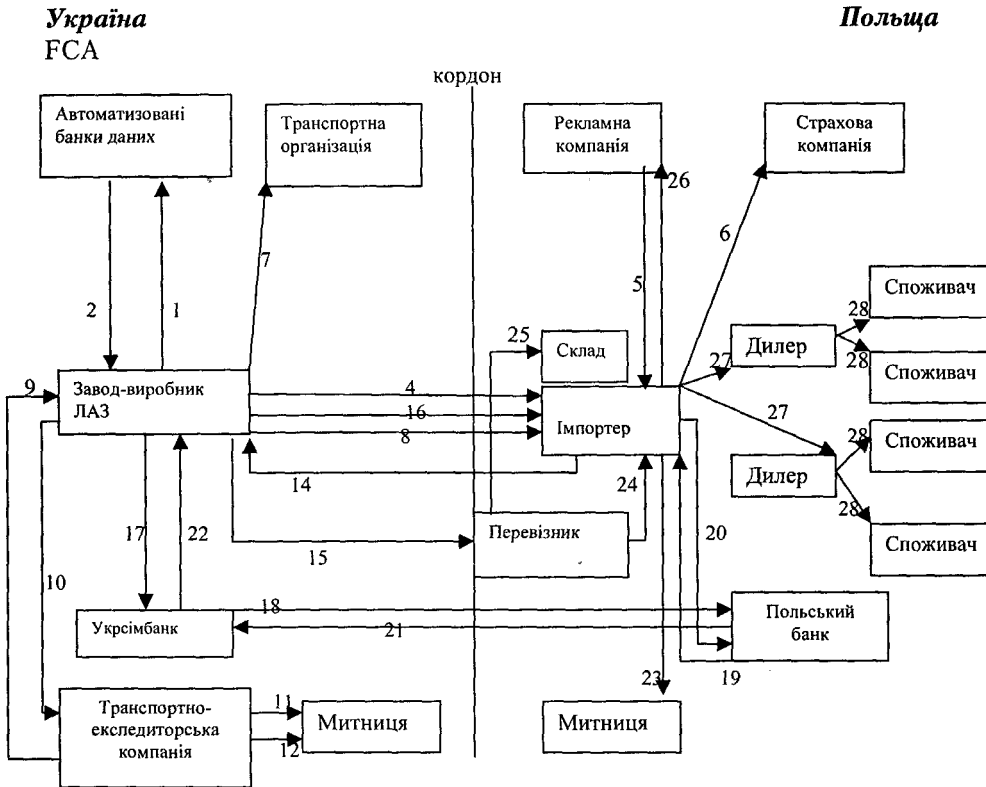


Рис.4. Схема експортної операції

- 1.Завод-виробник надсилає запит в автоматизований банк даних.
- 2.Завод отримує інформацію, на основі якої розраховує ціни при різних умовах поставки.
- 3.Завод визначає контрагента і готує оферту.
- 4.Переговори + укладання контракту.
- 5.Імпортер проводить першу рекламну компанію.
- 6.Імпортер надсилає лист до страхової компанії з проханням застрахувати товар на період перевезення, а страховий поліс виписати на експортера.
- 7.Завод-виробник укладає договір перевезення на ризик і рахунок імпортера.
- 8.Завод-виробник надсилає імпортеру листа про укладання договору перевезення.
- 9.Виробник дає дозвіл на відвантаження товару.
- 10.Виробник дає доручення транспортно-експедиторській компанії(ТЕК) здійснити митне декларування і відвантаження товару.
- 11.ТЕК дає митниці вантажно-митну декларацію.
- 12.Митне очищення і дозвіл на вивезення.
- 13.Виробник повідомляє, що товар готовий до відвантаження.
- 14.Імпортер надсилає лист, де зазначає дату, час, перевізника, якому слід віддати товар.
- 15.Виробник віддає товар перевізнику.
- 16.Виробник надсилає транспортний документ, в якому зазначається, що товар у перевізника.
- 17.Подання експортером до Укрсімбанку інкасового доручення разом із комплексом фінансових документів.
- 18.Перевірка Укрсімбанком одержаних документів і пересилання їх до польського банку.
- 19.Пред'явлення польським банком інкасового доручення й одержаних документів імпортерів з метою отримання від нього коштів.
- 20.Отримання платежу від імпортера.
- 21.Переказ коштів з польського банку Укрсімбанку
- 22.Зарахування коштів на рахунок експортера.
- 23.Імпортер виконує митні формальності.
- 24.Дає розпорядження на відвантаження товару.
- 25.Автобуси відвантажуються на склад імпортера.
- 26.Повторна рекламна компанія.
- 27.Передача автобусів на реалізацію дилерам.



V. Схема здійснення імпорту нафти з Росії в Україну на умовах EXW (форма платежу – банківський переказ).

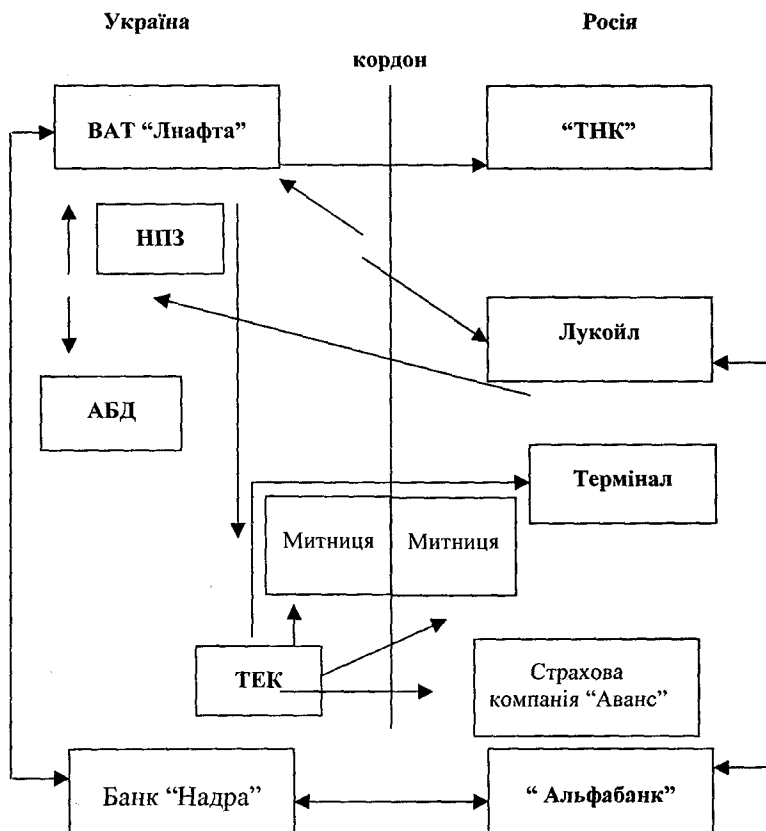


Рис.5. Схема імпортової операції

Етапи здійснення імпорту нафти:

1. VAT "Лнафта" дає запит в АБД з метою одержання інформації про ринок нафти в Росії.
2. АБД надає інформацію про ринок нафти в Росії.
3. VAT "Лнафта" надсилає запит до "ТНК" і "Лукойлу" про бажання купити нафту.
4. "Лукойл" надсилає оферту.
5. VAT "Лнафта" акцентує оферту, надіслану в "Лукойл".
6. VAT "Лнафта" укладає попередній договір і відсилає в "Лукойл" один примірник.
7. "Лукойл" повідомляє VAT "Лнафта" про готовність транспортувати нафту.
8. VAT "Лнафта" дає доручення банку "Надра" здійснити переказ грошей в "Альфабанк".
9. Банк "Надра" здійснює переказ грошей в "Альфабанк", а він, у свою чергу, інформує "Лукойл".

10. "Лукойл" повідомляє ВАТ "Лнафта" про готовність відвантажувати товар згідно з умовами EXW (Incoterms 2000).

11. "Лукойл" передає ТРД "Альфабанку".

12. "Альфабанк" надсилає ТРД банку "Надра", який перевіряє їх на відповідність.

13. Банк "Надра" відправляє ВАТ "Лнафта" ТРД.

14. ВАТ "Лнафта", одержавши документи, перевіряє їхню відповідність і акцептує їх.

15. ВАТ "Лнафта" укладає договір про транспортне-експедиторське обслуговування з ТЕК, в якому ТЕК має здійснити усі розрахунки, які виникнуть у процесі транспортування нафти за рахунок ВАТ "Лнафта", та передає їй ТРД.

16. ТЕК отримує доступ до нафти з терміналу "Лукойл" проти пред'явлення ТРД.

17. ТЕК направляє лист у страхову компанію "Аванс", з якою уклала генеральний поліс про страхування вантажів, з проханням застрахувати нафту на період її транспортування, а страховий поліс виписати на користь ВАТ "Лнафта".

18. ТЕК здійснює митне очищення нафти на території Росії.

19. ТЕК здійснює митне очищення нафти на території України і сплачує ПДВ та акцизний збір з митної вартості нафти.

20. ТЕК нафтопроводом транспортує нафту з терміналу "Лукойл" до НПЗ ВАТ "Лнафта".

Умовні скорочення:

АБД – автоматизована база даних;

ТРД – товаророзпорядчі документи;

ТЕК – транспортно-експедиторська контора;

НПЗ – нафтопереробний завод.

VI. Схема здійснення імпорту бавовни з Єгипту на умовах CIF (форма платежу – документарне інкасо).

Україна

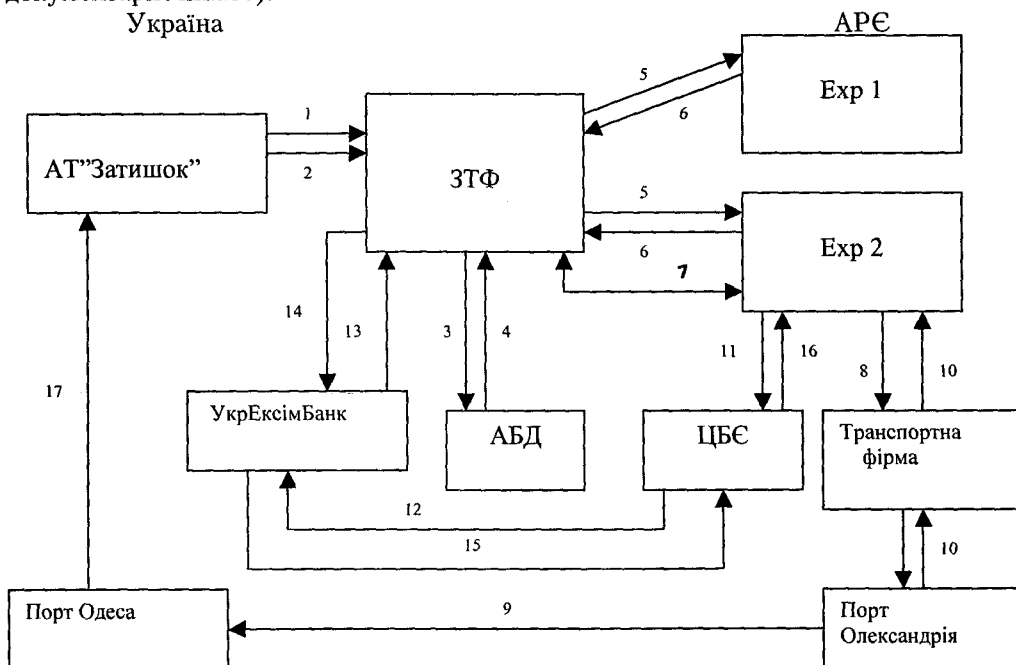


Рис. 6. Схема імпортової операції

- 1.Замовник(АТ"Затишок") направляє ЗТФ (зовнішньо-торговельній фірмі) проект договору-комісії на закупівлю бавовни, підписавши його в двох примірниках.
- 2.ЗТФ розглядає договір,підписує його і один примірник повертає замовнику.
- 3.Запит інформації АБД(авторизованому банку даних) про ринок бавовни та його фірмову структуру.
- 4.ЗТФ отримує інформацію та складає конкурентного листа.
- 5.ЗТФ направляє запити можливим постачальникам(Ехр 1 і Ехр 2).
- 6.ЗТФ отримує від них пропозиції.
- 7.Переговори і укладання контракту з одним із постачальників(Ехр 2),визначення умов розрахунків.
- 8.Експортер дає доручення транспортній фірмі відвантажити товар в порт Александрія і виконати митні формальності.
- 9.Товар відправлений у порт Одеса.
- 10.Одержання транспортних документів.
- 11.Передача комплексу комерційних і фінансових документів у ЦБЄ (Центральний банк Єгипту) при інкасовому дорученні.
- 12.ЦБЄ надсилає документи банку імпортера (УкрЕксімБанку).
- 13.Передача документів ЗТФ для перевірки і платежу.
- 14.Оплата документів.
- 15.Переведення платежу у ЦБЄ.
- 16.Зарахування коштів на рахунок експортера.
- 17.Товар відправлено до замовника.

### Додаток 3. Приклад алгоритму проведення операції купівлі-продажу

№ п/п	Зміст етапу	Особливості виконання етапу
1.	<b>АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЇ</b> Мета: отримати підтвердження про доцільність імпорту (експорту)	1. Необхідно врахувати діючі ризики і розкид результатів  2. Доцільне залучення спеціалістів та аналітиків
	Оцінка очікуваної вартості товару	
	Позиціонування товару	
	Оцінка кон'юнктури ринку	
	Оцінка транспортних витрат	
	Оцінка накладних витрат і непередбачених витрат	
	Прийняття рішення на імпорт (експорт) Розрахунок часу на проведення угоди	
2.	<b>ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ З СЕРТИФІКАЦІЇ ТА ЛІЦЕНЗУВАННЯ</b> Мета: переконатися в наявності або відсутності обмежень з сертифікації та ліцензування, при необхідності організувати сертифікацію та ліцензування	1. Можливі непередбачені витрати на отримання документації, простій транспорту, відмова у видачі документів  2. Необхідне залучення консультативних фірм для зниження витрат
	Аналіз законодавства з сертифікації та ліцензування	
	Отримання ліцензії	
	Отримання сертифікату якості	
	Організація фітоконтролю	
	Організація ветеринарного контролю Отримання сертифікату відповідності	
3.	<b>ПОШУК ПАРТНЕРА</b> Мета: визначити країну та конкретного надійного партнера	1. Можливий суттєвий ризик спроможності партнера 2. Доцільно звернутися до консультативних фірм
	Перевірити фінансове становище, перевірити імідж, досвід роботи, становище на світовому (місцевому) ринку	
4.	<b>УЗГОДЖЕННЯ ПРОТОКОЛУ ПРО НАМІРИ</b> Ціль: Встановити прийнятні з юридичної та економічної точки зору умови	
5.	<b>УЗГОДЖЕННЯ ТА УКЛАДАННЯ КОНТАКТУ</b> Мета: закріпити юридично всі аспекти угоди	
6.	<b>АКРЕДИТАЦІЯ НА МИТНИЦІ</b> Мета: здійснити акредитацію компанії на конкретній митниці з метою проведення ЗЕО	
	Підготовка документів: <ul style="list-style-type: none"> <li>• свідоцтво про реєстрацію</li> <li>• статут компанії</li> <li>• документи статистичного управління</li> <li>• довідка про банківські рахунки (в національній та іноземній валюті)</li> <li>• ідентифікаційна картка</li> <li>• ксерокопії паспортів керівника підприємства та осіб, уповноважених для роботи з митницею</li> </ul>	
7.	<b>ВИБІР ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ ТА ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ ПРО НЬОГО</b> Мета: вибрати транспортний засіб та зібрати про нього необхідну інформацію	
	Для автотранспорту перевірити: <ul style="list-style-type: none"> <li>• державні номерні знаки автомобіля та причепа</li> <li>• документи автомобіля (технічного паспорта) для експортерів</li> <li>• документи водія (для експортера)</li> <li>• зовнішній огляд</li> <li>• цілісність тента, пристроїв пломбування тощо (для експортера)</li> <li>• свідоцтво придатності автотранспортного засобу до міжнародних перевезень (Конвенція МДП)</li> <li>• свідоцтво про допущення автотранспортного засобу для перевезення небезпечних вантажів або таких, що швидко псуються</li> </ul>	

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

*продовження таблиці*

	<p>Для залізничного вагона (контейнера) перевірити:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• номер</li> <li>• зовнішній огляд</li> <li>• цілісність запірних пристроїв та пломбування (для експортера)</li> </ul>
	<p>Для плавзасобу перевірити:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• найменування, порт приписки</li> <li>• зовнішній огляд (для експортера)</li> <li>• придатність судна для перевезення даного вантажу по даній трасі (для експортера)</li> </ul>
	Необхідна оцінка ризиків, транспортних та експедиторських витрат
8.	<p><b>ОФОРМЛЕННЯ МИТНИХ ДОКУМЕНТІВ</b> Ціль: Забезпечити правильне документальне оформлення ЗЕО</p> <p>Підготувати документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ідентифікаційна картка</li> <li>• контракт-договір</li> <li>• рахунок-фактура (інвойс)</li> <li>• експертний висновок про код товару ТНЗЕД</li> <li>• СМК (товарно-транспортна накладна)</li> <li>• довідка про декларування валютних коштів</li> <li>• експертний висновок про ціну товару</li> <li>• книжка МДП (Сапгеі ТІК)</li> <li>• сертифікат походження</li> <li>• сертифікат УкрСепро</li> <li>• ветеринарний сертифікат (для товарів тваринного походження)</li> <li>• фітосанітарний сертифікат (для товарів рослинного походження)</li> <li>• ліцензія</li> <li>• довідка про 100-процентну передоплату для країн СНГ</li> <li>• довідка про транспортні витрати</li> <li>• платіжні доручення про сплату митних процедур, мит, акцизу</li> </ul>
9.	<p><b>ДЕКЛАРУВАННЯ ВАНТАЖУ</b></p> <p>Укладання договору про декларування товару</p> <p>Підготовка пакета документів (інформації), необхідного для заповнення декларації</p> <p>Визначення та заявка митної вартості товару</p> <p>Заповнення ВМД (вантажної митної декларації)</p>
10.	<p><b>СПЛАТА НЕОБХІДНИХ ПЛАТЕЖІВ</b></p> <p>Сплатити мита</p> <p>Сплатити акциз (для імпортера)</p> <p>Сплатити ПДВ (для імпортера)</p>
11.	<p><b>ПРЕД'ЯВЛЕННЯ ДОКУМЕНТІВ ТА ВАНТАЖУ МИТНИЦІ</b></p> <p>Узгодження з митницею місця та часу огляду вантажу</p> <p>Пломбування вантажу (термінал)</p>
12.	<p><b>ВІДПРАВЛЕННЯ ВАНТАЖУ</b> Мета: перевірка відповідності вантажу, транспорту та документів, а також пломбування та відправка вантажу</p> <p>Перевірити відповідність вантажу</p> <p>Перевірити відповідність транспортного засобу</p> <p>Перевірити відповідність документів</p> <p>Пломбування вантажу</p> <p>Оформлення транспортних документів, перевірка кількості копій транспортних документів, яка повинна бути більшою від кількості кордонів, що перетинаються</p> <p>Відмітка в документах проходження митного контролю</p>

	Остаточна перевірка комплексу документів (кількість, підписи, печатки) та видача комплексу документів представнику транспортної фірми (водію, капітану, експедитору)	
13.	ВІДСТЕЖЕННЯ ВАНТАЖУ Мета: отримати інформацію про рух вантажу	
	Сповіднення отримувача про дату відправлення вантажу та пересилання документів на вантаж	Ці дії не носять характеру митних процедур, але залежать від умов контакту, визначених «ІНКОТЕРМС». Підстава для них – оформлені митні документи
	Передача своєму банку інформації про рух вантажу	
	Отримання від отримувача підтвердження про отримання документів на вантаж	
Отримання інформації про рух грошей		
14.	УЗГОДЖЕННЯ РУХУ ГРОШЕЙ В БАНКУ Мета: контроль руху грошей	
	Отримання інформації про рух грошей	
	Заповнення облікової картки	
15.	АНАЛІЗ ПРИЧИН ВІДХИЛЕНЬ Мета: прийняття рішення про списання збитків	
16.	ЗАКІНЧЕННЯ УГОДИ, ПЕРЕВІРКА БУХОБЛІКУ Мета: правильне проведення угоди по документах	
	Бухгалтерська перевірка	
	Здача документів в архів організації-експортера (імпортера)	
17.	ПРЕД'ЯВЛЕННЯ ВАНТАЖУ МИТНИЦІ	
	Узгодження з митницею місця та часу митного огляду	
	Перевірка з інспектором митниці цілісності пломб та зовнішнього упакування вантажу	
18.	СКЛАДАННЯ АКТУ ПРО ПОРУШЕННЯ Складання акта з представником митниці, вантажоотримувача, транспортної фірми представником ТПП	
19.	РОЗВАНТАЖЕННЯ ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ Мета: розвантажити транспортний засіб, перевірити вантаж	
	Зняття пломб	
	Розвантаження	
	Перевірка вантажу за кількістю та якістю на відповідність рахунку-фактурі	
20.	ОТРИМАННЯ ВАНТАЖУ	
	Отримання вантажу отримувачем в його розпорядження	
	Повідомлення постачальнику та своєму банку про дату та результати митного контролю, про виконання інших зобов'язань по контракту	

**Додаток 4. Про порядок здійснення операцій з відступлення постачальниками банку права одержання платежу на платіжні вимоги за поставлені товари, виконані роботи і надані послуги**

1. Установам банку (в подальшому іменуються «банки-посередники») на договірних засадах дозволяється здійснювати торгово-комісійні (факторингові) операції. З метою прискорення одержання платежу підприємства та організації (у подальшому – постачальники) відступають банку-посереднику право одержання на платіжні вимоги за поставлені товари (виконані роботи, надані послуги – в подальшому – товари).

При здійсненні цієї операції банк-посередник розміщує постачальнику частину суми платежу на такі платіжні вимоги. Перерахування решти частини платежу за поставлені товари здійснюється банком-посередником після надходження коштів від платника. Однак у договорі може бути передбачено негайне відшкодування постачальнику повної суми, вказаної в платіжній вимозі.

За здійснення торгово-комісійної операції банк-посередник справляє з постачальника плату.

2. Взаємовідносини банку-посередника і постачальника товарів із здійснення торгово-комісійних операцій регулюються договором.

У договорі обумовлюються умови проведення операцій, у тому числі реквізити платіжних вимог, сума, сплачувана банком-посередником, порядок проведення операції, розмір плати за проведеними операціями та інші умови на розсуд сторін.

3. Торгово-комісійні операції здійснюються за рахунок власних коштів банку-посередника (фонди, прибуток) і в межах ліміту кредитування, встановленого установі банку. (В подальшому було знято обмеження на джерело та розмір коштів. – Прим. автора.)

4. Враховуючи, що такі операції мають ризиковий характер, банк-посередник, укладаючи договір з постачальником, диференційовано підходить до проведення їх з урахуванням вимог до ліквідності свого балансу, а також кредитоспроможності боржника. При необхідності банк-посередник може робити запит у банк платника про фінансовий стан підприємства-платника. Торгово-комісійні операції не можуть провадитися за платіжними вимогами, пред'явленими бюджетним організаціям, збитковим та низькорентабельним підприємствам, а також до рахунків із фінансування капітальних вкладень.

5. При здійсненні торгово-комісійної операції відступлення банку-посереднику права одержання платежу на акцептовані платником платіжні вимоги провадиться після одержання постачальником від банку платника повідомлення про те, що немає коштів у платника і після поміщення платіжних вимог до картотеки № 2.

У такому випадку постачальником подаються такі документи:

- копія платіжної вимоги, виставленої на покупця;
- повідомлення банку-платника про несплату вимоги;
- телеграма банку, який обслуговує платника, у котрій міститься інформація про проведення торгово-комісійної операції, і вказівка замінити в платіжній вимозі найменування банку і номер рахунка постачальника на реквізити банку-посередника.

При надсиланні телеграми до банку платника банк-посередник (чи установа банку за місцем знаходження кореспондентського рахунка банку-посередника) забезпечує її перевідним ключем.

Банк платника по одержанню від банку-посередника телеграми про проведення торгово-комісійної операції виправляє у платіжному повідомленні, що знаходиться в

картотеці № 2, найменування банку постачальника і номер його рахунка на найменування і номер рахунка банку-посередника. При цьому платіжна вимога із зміненими реквізитами оплачується в загальновстановленому порядку.

Телеграма банку-посередника підкладається до першого примірника платіжної вимоги і зберігається в документах дня в банку платника.

6. За домовленістю сторін можуть здійснюватися торгово-комісійні операції у випадках, коли платіжні вимоги на підприємства-покупців виписуються постачальником товарів від свого імені, але із зазначенням у них реквізитів одержувача коштів банку-посередника, і подаються до установи банку-посередника в загально-встановленому порядку.

7. Торгово-комісійні операції оформляються банком-посередником меморіальними ордерами в двох примірниках. Перший примірник після проведення бухгалтерських операцій за рахунками поміщається в документи дня, другий примірник за встановленим порядком надсилається постачальнику.

8. Для відображення в обліку торгово-комісійних операцій у Плані рахунків бухгалтерського обліку відкривається рахунок № 907 «Розрахунки банку за факторинговими операціями» (активно-пасивний). За дебетом рахунка № 907 проводяться суми платіжних вимог, перераховані банком-посередником за торгово-комісійними операціями на рахунки постачальників, за кредитом рахунка враховуються суми оплачених покупцями платіжних вимог. Дебетове сальдо за рахунком № 907 не може перевищувати суми коштів, перелічених у п. 3 даних вказівок Зміни наведено в Додатку 9. — Прим. автора.)

Якщо умовами проведення цих операцій передбачено першопочаткове відшкодування постачальникові банком-посередником менше 100 % від суми платежу, належна постачальникові сума, що залишилася, не пізніше наступного дня після зарахування одержаних від платника коштів на рахунок № 907 перераховується на рахунок постачальника.

В аналітичному обліку до рахунка № 907 ведуться особові рахунки постачальників.

Для обліку сум платіжних вимог банком-посередником відкривається позабалансовий рахунок № 9928 «Розрахункові документи факторингових операцій». По надходженню цього рахунка проводяться повністю суми платіжних вимог, які підлягають сплаті постачальникові, на витрати списуються суми, повністю сплачені платниками за платіжними вимогами. При настанні часткових платежів на звороті платіжних вимог робляться помітки про суми, що надійшли.

В аналітичному обліку ведуться картотеки розрахункових документів і особові рахунки на кожного платника.

Одержана банком-посередником плата за проведення операцій, а також пеня, належна банку-посереднику, відображається за статтею «Плата за послуги, надані підприємствам, організаціям» рахунка № 960.

9. Банк-посередник не несе відповідальності за невиконання договірних зобов'язань між постачальником і покупцем товарів.

У разі надходження повної або часткової відмови від акцепту за платіжною вимогою, оплаченою банком-посередником, відшкодування банку-посереднику коштів постачальникам за неакцептовані покупцем товари здійснюється платіжним дорученням, при цьому після наступних відмов від акцепту до одержання відшкодування від постачальника сума відмови відноситься банком-посередником на рахунок № 904 «Інші дебітори і кредитори», з відображенням в аналітичному обліку особових рахунків постачальників.



**Додаток 5. Методичні рекомендації з надання комерційними банками факторингових послуг підприємствам та організаціям**

При наданні послуг підприємствам та організаціям через факторинг необхідно керуватись таким.

1. Кредити для проведення факторингових операцій надаються строком на 3 місяці під 10% річних:

а) комерційним банкам через власні обласні управління Національного банку України;

б) Промбанку, банку «Україна» АК та Соцбанку для системи в цілому:

на їхні заявки, подані управлінню кредитного регулювання Національного банку; філії всіх банків одержують кредитні ресурси для цієї операції через головний банк.

2. У випадках дострокового надходження коштів від покупців по викупленій дебіторській заборгованості комерційні банки мають право використати їх на проведення таких же факторингових операцій, але строк повернення кредиту Національному банку не повинен перевищувати 3-х місяців.

3. Комерційні банки можуть надавати факторингові послуги всім госпорганам незалежно від того, в якому банку відкриті їхні розрахункові рахунки.

4. При вирішенні питання про надання можливості комерційним банкам здійснювати факторингові операції необхідно виходити з дотримання всіх вимог відносно нормативів ліквідності даного банку, їх розрахунок необхідно зробити з урахуванням відтворення статутних капіталів банків відповідно до Указу Президента України від 3.04.1992 року № 208 та вказівки Національного банку України № 12001/193 від 30.04.92 р.

5. Національний банк України надає кредити своїм обласним управлінням для комерційних банків, Промбуд-банку, банку «Україна» АК, Соцбанку шляхом перерахування їх на рахунок № 823.

6. Управління Національного банку видають кредити на формування оборотного фонду факторингу комерційного банку через його кореспондентський рахунок з відображенням в балансі на рахунок № 907. Сума перерахованих коштів оформляється угодою та строковим зобов'язанням (Зміни наведено у Додатку 9. – Прим. автора.)

7. Комерційні банки надають факторингові послуги підприємствам та організаціям з відображенням їх на рахунок № 907 в межах наявних на ньому коштів.

8. Факторингові послуги можуть надаватись на викуп дебіторської заборгованості, під розрахункові документи за відвантажену продукцію та надані послуги.

9. В строк, установлений для повернення кредиту комерційними банками, управління Національного банку, на підставі строкового зобов'язання списує з його кореспондентського рахунку суму кредиту.

10. Сума неефективно використаного кредиту з проведення факторингових операцій відноситься за рахунок діяльності комерційного банку.

11. Факторингові послуги рекомендуємо оформляти угодами між:

а) управлінням Національного банку та комерційними банками;

б) комерційними банками та підприємствами і організаціями.

*Управління кредитного регулювання Національного банку України*

## Додаток 6. Угода про надання кредитів для проведення розрахункових операцій через факторинг

м. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

\_\_\_\_\_ (назва обласного управління Національного банку) який називається «Банк-факторинг», в особі керівника \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я та по батькові, посада) з однієї сторони, та \_\_\_\_\_ (назва комерційного банку) який називається «Банк-позичальник», в особі керівника \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я та по батькові, посада) з другої сторони, уклали цю угоду про таке.

### 1. ПРЕДМЕТ УГОДИ

1.1. «Банк-факторинг» надає «Банку-позичальнику» кредит виключно для проведення факторингових операцій.

1.2. Кредит надається за плату в розмірі \_\_\_\_\_ (10%) річних.

### 2. ПРАВА СТОРІН

«Банк-факторинг» має право:

2.1. На підставі прохання «Банку-позичальника» та після аналізу дотримання ним установлених економічних нормативів виділити відповідну суму кредиту строком на 90 днів.

2.2. Перевіряти в подальшому цільове використання наданих кредитів.

2.3. При виявленні фактів використання кредитів не за призначенням достроково пред'явити для повернення

суми наданих кредитів незалежно від стану кореспондентського рахунку «Банку-позичальника».

2.4. При несвоєчасному поверненні наданих кредитів самостійно списати з кореспондентського рахунку «Банку-позичальника» суму, яка підлягає поверненню.

2.5. «Банк-позичальник» має право:

при відсутності коштів для проведення факторингових операцій звернутись в «Банк-факторинг» за отриманням необхідної суми.

### 3. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

«Банк-факторинг» зобов'язується:

3.1. Перерахувати «Банку-позичальнику» кошти через кореспондентський рахунок для формування оборотного фонду факторингу.

«Банк-позичальник» зобов'язується:

3.2. Використовувати надані кошти виключно для проведення факторингових розрахунків.

3.3. Забезпечити своєчасне повернення кредитів, наданих для проведення факторингових операцій.

3.4. Надавати на прохання «Банку-факторингу» всі необхідні документи для перевірки цільового використання кредитних ресурсів.

3.5. Своєчасно до \_\_\_\_\_ 200\_\_ р. перераховувати плату за наданий кредит

4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

4.1. При встановленні факту використання кредитних ресурсів не за призначенням «Банк-позичальник» сплачує «Банку-факторингу» неустойку із розрахунку 10% від загальної суми наданих кредитних ресурсів для проведення факторингових операцій.

4.2. При несвоєчасних розрахунках за користування кредитними ресурсами «Банк-позичальник» виплачує «Банку-факторингу» пеню в розмірі 10% за кожний день простроченої плати.

4.3. Сторони за угодою мають право розірвати Угоду в односторонньому порядку, якщо другою стороною допущено порушення зобов'язань, передбачених угодою, попередивши про це за 10 днів.

4.4. Юридичні адреси сторін.

«Банк-факторинг» \_\_\_\_\_ (поштова адреса, МФО, телегайп, телефакс, телекс)

«Банк-позичальник» \_\_\_\_\_ (поштова адреса, № кореспондентського рахунку, розрахунково-касовий центр, телетайп)

5. ОСОБЛИВІ УМОВИ

6. СТРОК ДІЇ УГОДИ ТА ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН

6.1. Угода набуває чинності з \_\_\_\_\_ 200\_р. і діє до \_\_\_\_\_ 200\_р.

6.2. Угода може бути змінена або розірвана за погодженням сторін.

«Банк-факторинг»  
(підпис, розшифрування підпису)  
М.П.

«Банк-позичальник»  
(підпис, розшифрування підпису)  
М.П.

## **Додаток 7. Договір про проведення розрахункових операцій через факторинг**

м. \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ р

\_\_\_\_\_ (назва комерційного банку) який називається «Банк», в особі керівника \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я та по батькові, посада) з однієї сторони, та \_\_\_\_\_ (назва госпоргана) який називається «Підприємство», в особі керівника \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я та по батькові, посада) з другої сторони, уклали цей договір про наступне.

### **1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

1.1. Банк має право придбати у Підприємства право вимоги за поставки товарів та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість) та по поточних розрахунках.

1.2. Банк приймає на себе ризик за проведення такої розрахункової операції.

### **2. ПРАВА СТОРІН**

Банк має право:

2.1. На прохання Підприємства (постачальника) незалежно від місця відкритого йому розрахункового рахунку

а) приймати на себе право на одержання від його покупців прострочених платежів за відвантажену продукцію та надані послуги за плату \_\_\_\_\_ % від суми простроченої заборгованості.

2.2. В окремих випадках:

приймає на себе право на одержання від його покупців платежів за відвантажену продукцію та надані послуги по поточних розрахунках, за плату \_\_\_\_\_ % від суми платежу.

2.3. Підприємство має право при тимчасових фінансових труднощах звернутися до любого комерційного банку за одержанням фінансової допомоги через факторинг.

### **3. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ СТОРІН**

3.1. Банк зобов'язується:

Перерахувати Підприємству при наданні йому послуг за рахунок коштів факторингу в розмірі, зменшеному на \_\_\_\_\_ % від суми, яка буде сплачена покупцем.

3.2. Самостійно надалі закінчувати розрахунки з покупцями за продукцію, відвантажену Підприємством та надані ним послуги.

3.3. Підприємство зобов'язується:

При одержанні на свій рахунок коштів від покупців, рахунки яких були продані банку, перерахувати Банку всю суму та нараховану пеню за весь період простроченого боргу.

3.4. Надати Банку всі необхідні відомості відносно покупців, що несвоєчасно проводять розрахунки.

4. ОСОБЛИВІ УМОВИ

5. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ ТА ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН

5.1. Договір набуває чинності з „\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 200\_р. і діє до  
”\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 200\_р.

5.2. Договір може бути змінений або розірваний за згодою сторін.

5.3. Юридичні адреси сторін:

Банк

\_\_\_\_\_ Назва, поштова адреса,  
\_\_\_\_\_ кореспондентський рахунок,  
\_\_\_\_\_ телетайп

Підприємство

\_\_\_\_\_ назва, поштова адреса,  
\_\_\_\_\_ розрахунковий рахунок, банк, в якому обслуговується

підприємство

Банк

\_\_\_\_\_ (підпис, розшифрування підпису)

М.П.

Підприємство

\_\_\_\_\_ (підпис, розшифрування підпису)

М.П.

## Додаток 8. Угода про проведення факторингових операцій

м. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_р.

1. Банк \_\_\_\_\_ (найменування банку) в особі \_\_\_\_\_ (найменування боржника) \_\_\_\_\_ (Прізвище, ім'я, по батькові), що називається в подальшому «Фактор-банк» з однієї сторони і в особі \_\_\_\_\_, діючого на підставі \_\_\_\_\_, що називається в подальшому «Постачальник», з другої сторони, уклали дану угоду про проведення факторингової операції за такими платіжними вимогами \_\_\_\_\_ (зазначити їхні реквізити і суму платежу).

2. Відповідно до даної угоди Постачальник передає Фактор-банку право вимоги платежу за вказаним платіжним документом.

3. Фактор-банк відшкодовує Постачальнику частину суми платежу за цими платіжними вимогами у розмірі (прописом) \_\_\_\_\_ грн. \_\_\_ коп., а також із надходженням коштів від Платника перераховує постачальнику решту частини платежу за поставлені товари у розмірі (прописом) \_\_\_\_\_ грн. \_\_\_ коп.

**Примітка.** В угоді може бути передбачено негайне відшкодування Постачальнику повної суми, вказаної у платіжній вимозі.

4. За здійснення факторингової операції фактор-банк стягує з Постачальника плату в розмірі (прописом) \_\_\_\_\_ грн. \_\_\_ коп.

Розмір плати встановлюється з врахуванням суми платіжних вимог, указаних у даній угоді, і згоядного строку оплати їх Покупцем.

5. Факторингові операції здійснюються за рахунок власних коштів Фактор-банку.

6. При здійсненні факторингової операції відступлення Фактор-банку права одержання платежу за акцептованими Платником платіжними вимогами проводиться після одержання Постачальником від банку-платника повідомлення про те, що у платника немає коштів, і після поміщення платіжних вимог до картотеки № 2.

Факторингові операції не можуть проводитися за платіжними вимогами, пред'явленими бюджетним організаціям, збитковим і низькорентабельним підприємствам, а також до рахунків із фінансування капітальних вкладень.

**Примітка.** При укладенні угоди банк повинен підходити диференційовано до проведення таких факторингових операцій з врахуванням вимог до ліквідності балансу, а також кредитоспроможності боржника. При необхідності Фактор-банк може робити запит банку Платника про фінансовий стан Підприємства-платника. У цьому разі Постачальник подає Фактор-банку такі документи:

- копію платіжної вимоги, виставленої на Покупця;
- повідомлення банку-платника про несплату платіжної вимоги;
- телеграму банку, який обслуговує Платника, котра містить інформацію про проведення факторингової операції і вказівку замінити у платіжній вимозі найменування банку і номер рахунка Постачальника на реквізити Фактор-банку.

7. За домовленістю сторін платіжні вимоги на підприємства-покупців можуть виписуватися Постачальником товарів від свого імені, але із зазначенням у них реквізитів Одержувача коштів Фактор-банку для подання в установу цього банку в загальнозстановленому порядку.

8. Факторингові операції оформляються Фактор-банком за меморіальними ордерами в двох примірниках. Перший примірник після проведення бухгалтерських операцій за рахунками поміщається в документи дня, другий примірник в установленому порядку спрямовується Постачальнику.

9. Фактор-банк не несе відповідальності за невиконання договірних зобов'язань щодо поставок між Постачальником і Покупцем товарів.

10. У разі надходження повної або часткової відмови від акцепту за платіжною вимогою, оплаченою Фактор-банком, Постачальник зобов'язаний відшкодувати йому кошти за неакцептовані покупцем платіжні доручення.

**За фактор-банк**

(підпис)

Дата, печатка.

Поштова адреса і банківські реквізити Фактор-банку

**За Постачальника**

(підпис)

Дата, печатка.

Поштова адреса і банківські реквізити Постачальника

## Додаток 9. Договір про факторинг

### ДИСКОНТБАНК ДГ Договір про факторинг між

---

---

---

далі в тексті – Фірма  
і Дисконтбанком ДГ ГмбХ,  
далі в тексті – Фактор

Даний договір про факторинг закладає особливі, розраховані на тривалий час відносини обопільної довіри.

#### 1. Купівля вимог

1.1. Фірма бере на себе зобов'язання пропонувати в майбутньому факторові для купівлі поточні вимоги до всіх її клієнтів (дебіторів), що виникають на основі товарних поставок.

1.2. Пропозицію щодо укладення контракту про купівлю-продаж Фірма робить у такий спосіб: вона представляє факторові копії усіх вихідних рахунків, котрі містять усі значні характеристики вимог до дебітора.

1.3. Фірма пов'язана своєю пропозицією про купівлю-продаж протягом відповідного терміну, який враховує проведення необхідних перевірок Фактором. Якщо по закінченні терміну, достатнього при нормальному діловодстві для прийняття рішення про купівлю, Фактор не відповідає на пропозицію, Фірма може обмежити Фактора остаточним терміном 8 днів з моменту отримання письмової заяви Фірма.

1.4. Пропозицію Фірма про купівлю-продаж Фактор приймає через перерахування купівельної ціни за вимогу на рахунок «нетермінові закупівельні ціни». Якщо як виняток Фактор відхиляє пропозицію Фірма, то він заявляє про це через пересилання «факторингового журнального запису», із котрого видно, що вимога є «інкасо-вимогою».

1.5. Незважаючи на відхилення пропозиції Фірма, яке мало місце, вона без відстрочки повторює свою пропозицію про купівлю-продаж на той випадок, що Фактор має бажання закупити «інкасо-вимогу» (частину вимоги) на свій вибір додатково.

#### 2. Ліміт на купівлю

2.1. У попередньому порядку Фірма робить заявку на адресу Фактора щодо призначення чи підвищення ліміту для кожного дебітора.

2.2. Фактор зобов'язується приймати пропозицію Фірма на купівлю-продаж. Якщо запропонована вимога не виходить за рамки ліміту з врахуванням уже закуплених вимог за даним дебітором.

2.3. Якщо пропозиція для купівлі вимоги не «вписується» повністю або частково в ліміт, то вона пересувається в ліміт у тій же мірі, в якій ліміт стає вільним посередництвом платежів дебітора.

2.4. У зв'язку з відхиленням купівлі вимог Фактор правомочний скорочувати чи анулювати ліміт, якщо йому стануть відомі обставини, які ставлять під сумнів



кредитоспроможність дебітора, особливо при затяжних платежах, чекових або вексельних платежах і т.ін.

### **3. Закупівельна ціна і строки платежу**

3.1. Закупівельна ціна становить суму претензії рахунка Фірми на адресу дебітора з вирахуванням дисконту, що складається з процентів за фактичну тривалість реалізації вимоги (надходження платежу у Фактора чи вступ Фактора до системи делькредере) і з факторингового збору.

Дисконт нараховується під кінець відповідної операції.

3.2. Якщо дійсна платіжна претензія нижча зафіксованої у рахунку, то закупівельна ціна вимірюється за реально обгрунтованою платіжною претензією.

3.3. Купівельна ціна підлягає платежу лише тоді і в тій мірі, коли і в якій мірі дебітор оплатив ту чи іншу вимогу Фактору чи коли настав випадок делькредере в дусі п. 5.1.

### **4. Відступлення прав і повноважень на стягнення**

4.1. Фірма відступає Факторові попередньо всі майбутні вимоги, пов'язані з поставками товарів, щодо всіх її дебіторів за умови відстрочки того, що окрема вимога буде закуплена Фактором.

4.2. Якщо Фактор відхиляє купівлю вимоги, то вона залишається у того, кому вона належала в попередній час. Якщо Фактор закупає вимогу лише частково, то вона вважається на цій стадії відступленою лише в розмірі цієї часткової суми.

4.3. Фірма доруचाє Факторові і наділяє його повноваженнями стягнути від свого імені незакуплені Фактором вимоги (інкасо-вимоги).

4.4. Будь-який платіж дебітора за поставку товару Фірмою фактор правомочний на власний розсуд і незалежно від визначення мети платежу щодо Фірми зараховувати на першій стадії за закуплені вимоги (або їхні частини), що стосуються того ж дебітора. Відповідно це поширюється і на перекази на рахунок, здійснені фірмою.

4.5. Якщо з правових причин, що стосуються відступлення вимоги, вжите задалегідь відступлення недейсне, Фірма зобов'язується відступити Факторові таку вимогу негайно після її виникнення. Пересилка рахунка розглядається як пропозиція відступлення, а перерахування на рахунок Фірми – як прийняття цієї пропозиції Фактором. На випадок наступної закупівлі інкасо-вимоги відповідно до п. 1.5, Фірма повторює уже тепер свою пропозицію з відступлення щодо цієї (окремої) вимоги.

Цим Фірма наділяє Фактора нескасовним повноваженням повідомити дебітора про відступлення.

### **5. Розподіл ризику**

5.1. Фактор несе ризик платіжної неспроможності дебітора (делькредере) за куплену ним вимогу. Платіжна неспроможність передбачається, якщо дебітор не платить протягом 120-ти днів після настання строку платежу, хіба що дебітор заперечує своє зобов'язання платежу, байдуже, до чи після закінчення названого терміну.

5.2. Фірма гарантує Факторові, що вимога включно з усіма другорядними правилами, тобто така, як вона описана у виставленому рахунку, реально є, може бути відступлена, і не обтяжена запереченнями чи протестами (гарантія реальності).

## **6. Послуги**

6.1. Фактор веде всю дебіторську бухгалтерію під свою відповідальність і представляє Фірмі документацію, з котрої вона бачить відповідний стан своїх ділових відносин як із Фактором, так і з дебітором. Вид і обсяг документації відповідають приписам торгового і податкового права.

6.2. Фактор спостерігає за строками платіжних зобов'язань і виставляє необхідні письмові нагадування чи попередження.

## **7. Строк дії договору**

Строк дії договору починається з \_\_\_\_\_, але не до дати підпису Фактора, і не обмежується за часом. Договір може бути розірвано з попереднім строком 3 місяці, до кінця календарного місяця, вперше до \_\_\_\_\_. Розірвання дійсно тільки тоді, якщо про нього заявлено рекомендованим листом.

## **8. Дія інших умов**

На додаток до даного договору діють визнані Фірмою банківські загальні ділові умови, що додаються, а також «Особливі умови факторингу».

Тією мірою, якою безпосереднє застосування «Загальних ділових умов» щодо факторингу не є можливим, відповідні положення мають бути застосовані так, щоб було забезпечено їхній економічний сенс.

## **9. Дієвість окремих положень**

9.1. Коли положення даного договору стали чи були спочатку бездіяльними, чи коли окремі положення даного договору не виконано, дієвість решти положень цим не зачіпається, а невиконані положення залишаються, незважаючи на це, чинними.

Це зумовлює прийняття такого додаткового і/чи замінюючого урегулювання, котре відповідало б чи, в крайньому разі, було б близьким до відповідності із згодною волею сторін в аспекті мети договору.

9.2. Усних домовленостей немає. Зміни або доповнення до даного договору приймаються в письмовому вигляді. Зміни цього положення про письмовий вигляд змін та доповнень приймаються також у письмовому вигляді.

Франкфурт-на-Майні, \_\_\_\_\_  
Дисконтбанк ДГ ГмбХ

\_\_\_\_\_  
Печатка і підпис фірми

**Примітка.** *Текст відтворюється з оригіналу.*

## **Додаток 10. Типові правила страхування ризику невиконання зобов'язань за договором факторингу**

### **1. Загальні положення**

1.1. На підставі даних правил можуть бути укладені договори страхування, що покривають ризик:

невчасної оплати платіжних вимог, що пред'являються постачальником за поставлений товар або виконання послуг;

поставки продукції, яка не відповідає за якістю і кількістю укладеному договору на поставлену продукцію.

1.2. Страхувальниками за такими договорами можуть бути тільки юридичні особи.

1.3. Страховий інтерес за договорами страхування, укладеними на основі даних правил, укладається:

- у страхуванні майнових інтересів страхувальника, що виникають у зв'язку із укладенням ним господарських договорів;

- у страхуванні відповідальності страхувальника перед постачальником і фактором, котра може виникнути • у зв'язку з невиконанням ним своїх зобов'язань за господарським договором.

1.4. Договір страхування за даними правилами може бути укладено тільки, якщо Договір факторингу, укладений страхувальником, складено з повною відповідністю до правових норм, і це дає можливість задовольнити вимоги, котрі можуть виникнути у зв'язку з невиконанням зобов'язань, прийнятих на себе сторонами.

1.5. Страхова сума встановлюється за вимогою страхувальника, але не понад суму, належною згідно з текстом Договору факторингу.

1.6. Страхова премія. Розмір, строки і порядок оплати страхової премії зазначаються в договорі страхування.

1.7. Страховий випадок. Страховим випадком за даними правилами вважається тимчасова ситуація, коли немає коштів на рахунку платника (страхувальника) для ризику, згідно з п. 1.1., що підтверджено відповідними документами.

1.8. Страхова відповідальність страхової компанії настає на дату, встановлену договором страхування.

### **2. Порядок укладення договорів страхування**

2.1. Договори страхування за даними правилами укладаються на підставі заяви страхувальника за умови надання усієї необхідної документації для визначення ступеня ризику за укладеним договором.

### **3. Правила й обов'язки сторін за договорами страхування**

3.1. Страхова компанія зобов'язана при настанні страхового випадку виплатити страхове відшкодування в розмірі і в строки, встановлені договором страхування і даними правилами.

3.2. Страхувальник зобов'язаний:

- надати страховій компанії при укладенні договору страхування: а) документи, що підтверджують його платоспроможність за Договором факторингу на суму відповідальності за страховими ризиками; б) копії Договорів та інші необхідні документи, які дають можливість судити про ступені ризику за договором страхування, що укладається; в) протягом трьох днів від дати настання страхового випадку в письмовій

формі повідомити про нього до страхової компанії для складання Акта про страховий випадок; г) надати страховій компанії можливість реалізації регресного права у зв'язку з виплатою страхового відшкодування шляхом передачі їй усіх необхідних для цього документів у встановленому законом порядку; д) надавати інформацію про хід виконання Договору факторингу на вимогу страхової компанії; е) повідомляти про зміну своєї платоспроможності та інші суттєві зміни, що виникають під час строку дії договору страхування, для судження про ступінь ризику за договором страхування.

### **3.3. Страхувальник має право:**

- з настанням страхового випадку і при невиконанні зобов'язань за договором страхування і відповідно до даних правил одержати страхове відшкодування від страхової компанії;

- достроково розірвати договір страхування, попередивши про свій намір страхову компанію за \_\_\_днів до дати передбачуваного розірвання договору страхування. При цьому страхова премія не повертається.

### **3.4. страхова компанія має право:**

- на одержання інформації про хід виконання Договору факторингу Страхувальником на першу вимогу;

- за умови виплати страхового відшкодування пред'явити регресні права на підставі отримання згідно з п. 3.2 даних правил документів на реалізацію регресних вимог;

- повністю або частково відмовити у виплаті страхового відшкодування за договором страхування при порушенні п. 1.4 даних правил, при порушенні Страхувальником зобов'язань, що впливають із договорів і даних правил у випадках, передбачених діючим законодавством, при настанні страхового випадку як прямого наслідку форс-мажорних зобов'язань, впливу авторитарної чи виконавчої влади, військових дій чи громадянських хвилювань, страйків, стачок чи впливу зазначених факторів на виконання зобов'язань за договором страхування;

- зажадати суму страхового відшкодування при порушенні Страхувальником п. 3.2 даних правил. При настанні страхового випадку і вчасному повідомленні про його настання Страхувальником страхова компанія зобов'язується виплатити страхове відшкодування протягом десяти робочих днів після підписання Акта про страховий випадок згідно з пп. 2.3, 2.4, 3.2. У разі невиконання зобов'язання п. 3.1 у строк після подання представника страхової компанії страхова компанія сплачує штраф Страхувальникові в розмірі 0,1% за кожний день затримки понад установлений строк з вини страхової компанії.

3.5. При порушенні Страхувальником п. 3.2 даних правил страхова компанія відповідальності за договором страхування не несе.

## **4. Строк дії договору**

4.1. Договір укладається на строк факторингу і набирає чинності з 00 годин після перерахування Страхувальником премії згідно з п. 2.1 і закінчується в такому разі:

- якщо договір, ідо страхується, закінчився і у сторін не виникло претензій один до одного протягом 7 робочих днів після його закінчення;

- при розірванні страхованого договору за обоюсторонньою згодою Страхувальника, Контрагента і фактора, що підтверджено відповідними документами.

## **5. Розгляд спорів**

Спори, пов'язані з укладанням та виконанням договору страхування, розглядаються в межах строку позовної давності в порядку, встановленому діючим законодавством.

**Додаток 11. Документи для факторингових операцій з валютою**

**Найменування банку**

**Розпорядження про списання комісії за купівлю валюти**

„\_\_\_” \_\_\_\_\_ 200\_р

**ВАЛЮТА:** Долари США

Списати з валютних рахунків клієнтів на рахунки банку:

Підприємство	Дата торгів	Сума зарахованої валюти	Комісія біржі, % сума	Комісія банку, % сума	Факторингова комісія, % сума
Разом	X	X	X	X	X

Відповідальний виконавець:

приймав

\_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ім'я, по батькові)

**ЗАЯВКА**

**на оплату за продану валюту за факторингом**

ВАЛЮТА: \_\_\_\_\_

Передано телефоном, представлено в приміщенні банку (непотрібне закреслити)

Прийняв: \_\_\_\_\_ (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Від кого: \_\_\_\_\_ (найменування підприємства, телефон)

НОМЕР КЛІЄНТА: \_\_\_\_\_ НОМЕР ЗАЯВКИ: \_\_\_\_\_

Прошу провести оплату за факторингом за продану підприємством валюту в сумі відповідно до тарифів за факторингове обслуговування банку \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (повне найменування банку).

**ПІДПИСИ:**

\_\_\_\_\_ Представник банку (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ Представник підприємства- клієнта (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

## Додаток 12. Факторинг<sup>1</sup>

### Стаття 1138

#### Поняття договору факторингу

1. За договором факторингу одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка впливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою особою (боржником).

Грошова вимога до боржника може бути передана клієнтом факторові також з метою забезпечення виконання зобов'язань клієнта перед фактором.

2. Зобов'язання фактора за договором, передбаченим п. 1 цієї статті, може включати дії щодо обслуговування боргу, що є предметом цього договору.

3. Фактором може виступати банк або інша організація, яка може здійснювати банківські операції.

### Стаття 1139

#### Предмет договору факторингу

1. Предметом договору факторингу може бути як грошова вимога, строк платежу якої сплинув (наявна вимога), так і право на одержання коштів, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

2. При переданні майбутньої вимоги вона вважається такою, що перейшла до фактора після того, як виникло саме право на одержання з боржника грошових коштів, які є предметом передання вимоги, передбаченої договором.

Якщо передання грошової вимоги обумовлене певною подією, воно набирає чинності після настання цієї події. У цих випадках додатково передання вимоги не оформляється.

### Стаття 1140

#### Недійсність заборони відступлення вимоги

1. Договір факторингу є дійсним, навіть якщо між клієнтом та його боржником існує угода про заборону передання грошової вимоги або її обмеження.

2. Правила, передбачені у п. 1 цієї статті, не звільняють клієнта від зобов'язань або відповідальності перед боржником внаслідок передання грошової вимоги на порушення укладеної між ними угоди про заборону або обмеження факторингу.

### Стаття 1141

#### Відповідальність клієнта перед фактором

1. Клієнт несе відповідальність перед фактором за дійсність грошової вимоги, що є предметом відступлення, якщо інше не передбачено договором факторингу.

2. Грошова вимога, що є предметом відступлення, визнається дійсною, якщо клієнт має право на передання грошової вимоги і в момент відступлення цієї вимоги йому не відомі обставини, внаслідок яких боржник має право її не виконувати.

<sup>1</sup> Цивільний кодекс України (проект від 25 серпня 1996 р. Глава 71.)

3. Клієнт не несе відповідальності за невиконання або неналежне виконання боржником вимоги, що є предметом відступлення пред'явленої до виконання фактором, якщо інше не передбачено договором факторингу.

**Стаття 1142**

**Виконання грошової вимоги боржником факторові**

1. Боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення грошової вимоги цьому факторові і в повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж.

2. Боржник має право вимагати від фактора в розумні строки надання йому доказів того, що відступлення грошової вимоги факторові справді мало місце. Якщо фактор не виконує цього обов'язку, боржник має право здійснити цей платіж клієнтові на виконання свого зобов'язання перед ним.

3. Виконання грошової вимоги боржником факторові відповідно до правил цієї статті звільняє боржника від його зобов'язання перед клієнтом.

**Стаття 1143**

**Наступне відступлення грошової вимоги**

1. Наступне відступлення фактором грошової вимоги третім особам не допускається, якщо інше не передбачено договором факторингу.

2. Якщо договором допускається наступне відступлення грошової вимоги, до нього застосовуються правила цієї глави.

**Стаття 1144**

**Права фактора**

1. Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом покупки у нього грошової вимоги фактором, останній набуває права на всі суми, які він одержить від клієнта на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором за те, що одержані останнім суми виявились меншими від ціни, за яку фактор придбав вимогу.

2. Якщо відступлення грошової вимоги факторові здійснене з метою забезпечення виконання йому зобов'язання клієнта і договором факторингу не передбачено інше, фактор зобов'язаний надати клієнтові звіт і передати суму, що перевищує суму боргу клієнта, який забезпечений відступленням вимоги.

Якщо кошти, одержані фактором від боржника, виявились меншими від суми боргу клієнта перед фактором, який забезпечений відступленням вимоги, клієнт зобов'язаний сплатити факторові залишок боргу.

**Стаття 1145**

**Зустрічні вимоги боржника**

1. У випадку звернення фактора до боржника з вимогою здійснити платіж боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на договорі з клієнтом, які виникли у боржника до моменту, коли він був повідомлений про відступлення вимоги факторові.

2. Вимоги, які боржник міг пред'явити клієнтові у зв'язку з порушенням останнім угоди про заборону або обмеження факторингу, не мають чинності супроти фактора.

**ЗМІСТ**

ВСТУП .....	3
<b>РОЗДІЛ I. ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ .....</b>	<b>5</b>
1.1. Поняття та види комерційних операцій .....	5
1.2. Зовнішньоторгові операції .....	7
1.2.1. Експортно-імпортні операції .....	7
1.2.2. Реекспортні та реімпортні операції .....	8
1.2.3. Операції зустрічної торгівлі .....	9
1.2.4. Операції натурального обміну .....	9
1.2.5. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем .....	11
1.2.5.1. Комерційна компенсація .....	11
1.2.5.2. Зустрічні закупки .....	12
1.2.5.3. Авансові закупки .....	13
1.2.5.4. Угода типу "офсет", або джентльменська угода .....	13
1.2.5.5. Угоди типу "світч", або угоди з передаванням фінансових зобов'язань .....	13
1.2.6. Викуп застарілої продукції .....	14
1.2.7. Поставки на комплектацію .....	15
1.2.8. Операції на давальницькій сировині, або толинг .....	15
1.2.9. Операції зустрічної торгівлі у рамках промислового співробітництва ..	16
1.2.9.1. Прості компенсаційні угоди .....	16
1.2.9.2. Складні компенсаційні угоди .....	18
1.2.9.3. Виробниче кооперування .....	18
1.2.9.4. Франчайзинг товарів та послуг .....	20
1.2.10. Організаційні форми здійснення зовнішньоторгових операцій: торги, біржі, аукціони .....	21
1.3. Орендні операції .....	36
1.4. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом	43
1.5. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами .....	50
1.6. Консалтингові операції .....	56
1.7. Операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції .....	57
<b>РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬТОРГОВИХ ОПЕРАЦІЙ</b>	<b>59</b>
2.1. Підготовка зовнішньоторгових операцій .....	60
2.1.1. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку .....	60
2.1.1.1. Вивчення ринкового, підприємницького середовища .....	61
на зовнішніх ринках .....	61
2.1.1.2. Вивчення вимог світового ринку або зовнішнього ринку .....	63
до товару .....	63
2.1.1.3. Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому .....	65
2.1.1.4. Спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни .....	67
2.1.1.5. Дослідження фірмової структури ринку та складу зарубіжних партнерів .....	68



2.1.1.6. Маркетинговий аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів .....	70
2.1.1.7. Дослідження форм роботи, прийнятих у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах .....	72
2.1.1.8. Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психології поведінки покупців даного товару на зовнішньому ринку .....	76
2.1.2. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером .....	78
2.1.2.1. Оферта .....	79
2.1.2.2. Замовлення .....	82
2.1.2.3. Запит .....	83
2.1.2.4. Комерційні листи .....	83
2.1.2.5. Участь у ярмарках та виставках .....	83
2.1.2.6. Рекламна кампанія .....	84
2.1.2.7. Інші способи встановлення контактів з контрагентом .....	85
2.1.3. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпорتنих цін .....	85
2.1.3.1. Приклад конкретної ситуації "Складання конкурентного листа" ..	87
2.1.4. Проробка базисних умов контракту .....	97
2.1.5. Проробка валютно-фінансових умов контракту .....	105
2.1.6. Техніко-економічне обґрунтування ЗТО .....	107
2.1.7. Підготовка проекту контракта .....	107
2.1.7.1. Типові контракти .....	107
2.1.7.2. Торгові звичаї (узанси) .....	109
2.2. Укладення зовнішньоторгових контрактів .....	110
2.2.1. Проведення попередніх переговорів .....	110
2.2.2. Складання протоколу про наміри та попереднього контракту .....	118
2.2.3. Складання та підписання зовнішньоторгового контракту .....	121
2.3. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту .....	123
2.3.1. Виконання контрактних зобов'язань .....	123
2.3.2. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань .....	124
2.3.3. Розгляд можливих претензій та рекламацій з експорту і подання таких з імпорту .....	126
2.3.3.1. Прострочка поставки або недопоставка товару .....	126
у встановлений договором строк .....	126
2.3.3.2. Недостача або інша втрата товару при його поставці .....	127
2.3.3.3. Поставка товарів неналежної якості .....	128
2.3.3.4. Претензії та позови про відшкодування збитків від порушення умов договору .....	130
2.3.4. Способи та порядок припинення зовнішньоторгових контрактів .....	131
<b>РОЗДІЛ III. ЗОВНІШНЬОТОРГОВА ДОКУМЕНТАЦІЯ .....</b>	<b>135</b>
3.1. Документи із забезпечення виробництва експортного товару .....	135
3.2. Документи з підготовки товару до відвантаження .....	136
3.3. Комерційні документи .....	136
3.4. Документи з платіжно-банківських операцій .....	139
3.5. Страхові документи .....	141
3.6. Транспортні документи .....	143

3.7. Транспортно-експедиторські документи .....	151
3.8. Митні документи .....	153
<b>РОЗДІЛ ІV. ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ ДОГОВОРИ: ВИДИ, СТРУКТУРА, ЗМІСТ .....</b>	<b>159</b>
4.1. Види зовнішньоторгових договорів .....	159
4.2. Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу .....	161
4.2.1. Преамбула (визначення сторін) .....	162
4.2.2. Визначення та термінологія .....	163
4.2.3. Предмет контракту .....	164
4.2.4. Кількість (або ціна та кількість, або предмет та кількість) .....	165
4.2.5. Базисні умови поставок .....	167
4.2.6. Ціна та загальна сума контракту .....	167
4.2.7. Якість товару .....	173
4.2.8. Строк та дата поставки (або строк та умови поставки) .....	176
4.2.9. Умови платежу .....	179
4.2.10. Здавання-прийняття товару .....	180
4.2.11. Гарантії, претензії щодо кількості та якості .....	184
4.2.12. Пакування та маркування товару .....	187
4.2.13. Відвантаження товару .....	194
4.2.14. Санкції .....	195
4.2.15. Страхування .....	197
4.2.16. Форс-мажор або обставини непереборної сили .....	199
4.2.17. Арбітраж .....	200
4.2.18. Інші умови .....	205
4.2.19. Юридичні адреси та рахунки (банківські реквізити) сторін .....	207
4.3. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах	208
<b>РОЗДІЛ V. МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ РОЗРАХУНКИ .....</b>	<b>212</b>
5.1. Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів .....	212
5.1.1. Визначення валюти ціни та валюти платежу .....	212
5.1.2. Визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу .....	212
при їх неспівпадінні .....	212
5.1.3. Визначення захисних валютних застережень проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют .....	213
5.2. Визначення фінансових умов зовнішньоторгових контрактів	216
5.2.1. Визначення видів платежу .....	216
5.2.1.1. Розрахунки готівкою, або негайний платіж .....	217
5.2.1.2. Розрахунки з платежем на виплату, або у кредит .....	217
5.2.1.3. Комбінований платіж .....	223
5.2.1.4. Кредит з опціоном негайного платежу .....	224
5.2.2. Визначення форм розрахунку .....	224
5.2.2.1. Авансовий платіж .....	226
5.2.2.2. Банківський переказ .....	229
5.2.2.3. Акредитивна форма розрахунків .....	234
5.2.2.4. Інкасова форма розрахунків .....	251
5.2.2.5. Розрахунок у формі відкритого рахунка .....	257
5.2.3. Визначення засобів розрахунку .....	259

5.2.3.1. Розрахунки за допомогою векселів .....	259
5.2.3.2. Розрахунки за допомогою чеків .....	264
5.2.4. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках .....	266
5.2.5. Факторингові операції .....	270
5.2.6. Форфейтингові операції .....	274
<b>РОЗДІЛ VI. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ .....</b>	<b>279</b>
6.1. Завдання обґрунтування .....	279
6.2. Принципи і методи техніко-економічної оцінки ЗЕО та міжнародних проектів .....	280
6.2.1. Врахування особливостей функціонування світових ринків .....	280
6.2.2. Зміст і послідовність ТЕО міжнародного промислового проекту .....	282
6.2.3. Показники фінансово-економічної оцінки проекту .....	286
6.2.4. Валютні показники проекту .....	287
6.3. Форми прояву ефекту ЗЕО .....	288
6.3.1. Зовнішньоторговельний ефект .....	288
6.3.2. Науково-технічний ефект .....	289
6.3.3. Ефект спеціалізації та кооперування .....	290
6.3.4. Ефект виграшу в часі .....	290
6.3.5. Ефект подолання дефіциту ресурсів .....	291
6.3.6. Ефект збереження ресурсів на майбутнє .....	291
6.4. Суть і особливості визначення ефекту та ефективності ЗЕО <sup>291</sup>	
6.4.1. Врахування умов конвертації національної валюти .....	291
6.4.2. Валютна ефективність експорту та імпорту .....	292
6.4.3. Показники ефекту експорту та імпорту .....	293
6.4.4. Взаємозалежність ефектів експорту та імпорту .....	294
6.5. Дисконтування в зовнішньоекономічних розрахунках .....	296
6.6. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту і ефективності	297
6.7. Вплив на ефективність експорту та імпорту зміни валютних курсів	300
6.8. Ефективність створення експортних виробництв .....	301
6.8.1. Співвідношення виробництва .....	302
на внутрішньому та зовнішньому ринках .....	302
6.8.2. Напрями підвищення конкурентоспроможності експортної продукції <sup>302</sup>	
6.8.3. Послідовність розрахунку показників ефекту та ефективності експорту продукції .....	303
6.8.4. Формулювання альтернативних варіантів .....	304
6.9. Ефективність придбання і використання імпортного обладнання	307
6.9.1. Вимоги до ТЕО імпортних операцій .....	307
6.9.2. Послідовність розрахунку ефективності та ефекту імпорту машин і обладнання .....	308
6.9.3. Вартісна оцінка імпортного обладнання .....	308
6.9.4. Оцінка альтернатив .....	309
6.9.5. Обґрунтування імпортної ціни товару .....	310
6.9.6. Підвищення ефективності використання імпортного обладнання за рахунок факторів внутрішнього ринку .....	311
6.10. Економічна оцінка міжнародного науково-технічного обміну <sup>312</sup>	
6.10.1. Поняття міжнародного науково-технічного обміну .....	312

6.10.2. Правові засади міжнародної передачі технології .....	313
6.10.3. Передумови та доцільність міжнародної передачі технології .....	314
6.10.4. Доцільність міжнародної передачі технології .....	315
6.10.5. Форми та канали міжнародної передачі технології .....	317
6.10.6. Вартісна оцінка технології на світових ринках .....	321
6.10.6.1. Принципи ціноутворення на науково-технічну продукцію .....	321
6.10.6.2. Методи цінових розрахунків .....	324
6.10.6.3. Послідовність цінових розрахунків .....	326
6.10.6.4. Визначення верхньої ціни продажу технології .....	326
6.10.6.5. Визначення можливої ціни продажу технології .....	327
6.10.7. Ефективність торгівлі ліцензіями .....	328
6.10.7.1. Розрахунок ефекту та ефективності експорту ліцензій .....	328
6.10.7.2. Розрахунок ефекту та ефективності імпорту ліцензій .....	328
6.11. Економічна оцінка міжнародних лізингових операцій .....	333
6.12. Ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва (МСКВ) .....	335
6.12.1. Розрахунок економічного ефекту МСКВ .....	335
6.12.2. Розрахунок економічної ефективності МСКВ .....	336
<b>РОЗДІЛ VII. РЕЄСТРАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b> .....	<b>337</b>
7.1. Реєстрація підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності .....	337
7.2. Реєстрація зовнішньоекономічних договорів .....	340
<b>РОЗДІЛ VIII. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b> .....	<b>358</b>
8.1. Митні конвенції .....	358
8.2. Митні режими .....	363
8.3. Визначення митної вартості .....	376
8.3.1. Суть митної вартості та її функції .....	376
8.3.2. Методи визначення митної вартості .....	378
8.3.2.1. Визначення митної вартості товару за ціною угоди з ввезеними товарами (метод 1) .....	380
8.3.2.2. Визначення митної вартості за ціною угоди з ідентичними та подібними товарами (методи 2 і 3) .....	384
8.3.2.3. Визначення митної вартості на основі віднімання вартості (метод 4) .....	387
8.3.2.4. Визначення митної вартості на основі додавання вартості (метод 5) .....	389
8.3.2.5. Визначення митної вартості резервним методом (метод 6) .....	390
8.3.2.6. Визначення митної вартості у разі встановлення цінових обмежень на товари .....	392
8.4. Схема проходження вантажу через митний кордон України (митне оформлення) .....	394
8.5. Митний контроль .....	408
8.6. Основні митні документи .....	431
<b>РОЗДІЛ IX. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ</b> .....	<b>450</b>
9.1. Загальні положення .....	450
9.2. Порядок проведення безготівкових розрахунків в іноземній валюті .....	451

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ І КОНТРАКТИ

9.3. Порядок купівлі та продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України .....	459
9.4. Застосування товаросупровідних документів у зовнішньоекономічній діяльності .....	466
9.5. Облік комісійних операцій у зовнішньоекономічній діяльності .....	472
9.6. Податковий і бухгалтерський облік операцій з переробки давальницької сировини резидента за межами України .....	481
9.7. Облік зовнішньоекономічного бартеру .....	490
9.8. Штрафні санкції за порушення валютного законодавства .....	503
ЛІТЕРАТУРА .....	507
ДОДАТКИ .....	510
Додаток 1. Інкотермс .....	510
Додаток 2. Схеми Інкотермс-2000 .....	573
Додаток 3. Приклад алгоритму проведення операції купівлі-продажу .....	582
Додаток 4. Про порядок здійснення операцій з відступлення постачальниками банку права одержання платежу на платіжні вимоги за поставлені товари, виконані роботи і надані послуги .....	585
Додаток 5. Методичні рекомендації з надання комерційними банками факторингових послуг підприємствам та організаціям .....	587
Додаток 6. Угода про надання кредитів для проведення розрахункових операцій через факторинг .....	588
Додаток 7. Договір про проведення розрахункових операцій через факторинг .....	590
Додаток 8. Угода про проведення факторингових операцій .....	592
Додаток 9. Договір про факторинг .....	594
Додаток 10. Типові правила страхування ризику невиконання зобов'язань за договором факторингу .....	597
Додаток 11. Документи для факторингових операцій з валютою .....	599
Додаток 12. Факторинг 1 .....	600

# Зовнішньоекономічні операції і контракти

