

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «МІЖНАРОДНИЙ
ЕКОНОМІКО-ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АКАДЕМІКА
СТЕПАНА ДЕМ'ЯНЧУКА»**

Кафедра менеджменту

**ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Назва Зовнішньоекономічна діяльність підприємств

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Рівень вищої освіти Перший (бакалаврський) рівень

Освітня програма «Менеджмент організацій»

Рівне – 2019

Опорний конспект лекцій для вивчення навчальної дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» для здобувачів вищої освіти ступеня бакалавра освітньої програми «Менеджмент організацій» за спеціальністю 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування».

Розробник: Князевич А.О., д.е.н. доц.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту

Протокол від «__» _____ 20__ року № __

Завідувач кафедри

_____ д.е.н., проф. Гончаров Ю.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ.....	5
ВСТУП.....	5
Лекція 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..	6
1.1. ЗЕД в Україні.....	6
1.2. Сутність менеджменту ЗЕД.....	7
1.3. Еволюція поглядів на ЗЕД.....	8
Лекція 2. ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	8
2.1. Основні види ЗЕД.....	8
2.2. Фактори управління ЗЕД.....	9
2.3. Організаційна структура управління ЗЕД	10
2.4. Ліцензування і франчайзинг.....	11
Лекція 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	11
3.1. Етапи розвитку та управління ЗЕД в Україні.....	11
3.2. Суть, мета і принципи державного регулювання ЗЕД	12
3.3. Органи державного регулювання ЗЕД.....	13
Лекція 4. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	14
4.1. Сучасна митна політика України.....	14
4.2. Мито та його функції. Економічний зміст митного тарифу.....	15
4.3. Вплив країни походження товару на застосування засобів тарифного регулювання... ..	15
Лекція 5. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	16
5.1. Методи кількісних обмежень та особливості їх використання в Україні.....	16
5.2. Механізм реалізації квот та ліцензій під час експорту та імпорту товарів.....	17
Лекція 6. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ	18
6.1. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.....	18
6.2. Експортно-імпортні операції та порядок їх укладання.....	19
6.3. Реекспорті та реімпортні операції.....	20
Лекція 7. ЗУСТРІЧНА ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ ВИДИ В ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ.....	20
7.1. Поняття та форми товарообмінних операцій.....	20
7.2. Бартерні операції.....	21
7.3. Торговельні компенсаційні операції.....	21
7.4. Промислові компенсаційні операції.....	22
Лекція 8. ПОСЛУГИ ПОСЕРЕДНИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	23
8.1. Поняття торговельно-посередницької діяльності в ЗЕД.....	23
8.2. Види торгово-посередницької діяльності на міжнародних ринках	23
Лекція 9. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ.....	25
9.1. Міжнародні товарні біржі.....	25
9.2. Міжнародні аукціони.....	26
9.3. Міжнародні ярмарки та виставки.....	27

Лекція 10. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ, УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ.....	27
10.1. Класифікація фірм, які діють на світовому ринку.....	27
10.2. Обґрунтування підходів до вибору партнерів на світовому ринку.....	28
10.3. Організація роботи щодо збору інформації та вивчення фірм-іноземних партнерів	29
Лекція 11. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.....	30
11.1. Суть і особливості оформлення зовнішньоторгового контракту.....	30
11.2. Типовий міжнародний контракт купівлі-продажу товарів.....	30
11.3. Зміст зовнішньоекономічного контракту.....	31
11.4. Ціна міжнародного контракту.....	31
11.5. Умови платежів та розрахунків за експортно-імпортними операціями.....	33
Лекція 12. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗЕД.....	34
12.1. Транснаціональні корпорації.....	34
12.2. Сутність фінансового менеджменту ЗЕД.....	34
12.3. Міжнародні розрахунки.....	35
12.4. Банківський переказ.....	35
12.5. Чеки у зовнішній торгівлі.....	36
12.6. Вексель.....	36
12.7. Міжнародні валютні ринки.....	36
Лекція 13. РОЛЬ ТРАНСПОРТУ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
13.1. Суть міжнародних транспортних операцій	37
13.2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту.....	38
Лекція 14. РИЗИКИ В ЗЕД.....	40
14.1. Зміст та джерела ризиків в ЗЕД.....	40
14.2. Види ризиків в ЗЕД.....	42
14.3. Управління ризиками в ЗЕД.....	42
Лекція 15. СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	43
15.1. Способи страхування ризиків.....	43
15.2. Основні ризики, що виникають при митному оформленні товарів та предметів.....	45
15.3. Транспортні ризики та особливості їх страхування.....	46
Лекція 16. СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО ТА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ.....	47
16.1. Основи створення спільних підприємств.....	47
16.2. Залучення іноземних інвестицій в діяльність спільних підприємств.....	49
Лекція 17. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗЕД.....	49
17.1. Основні елементи, завдання і методи економічного аналізу	49
17.2. Аналіз виконання зобов'язань по експортних операціях.....	50
17.3. Аналіз виконання зобов'язань по імпортних операціях.....	50
17.4. Аналіз раціональності використання коштів при здійсненні ЗЕД	51
Лекція 18. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЗЕД.....	51
18.1. Сутність соціального партнерства.....	51
18.2. Міжнародний досвід формування соціального партнерства	52
СЛОВНИК ТЕРМІНІВ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	65

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ

FAO	—	Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (з англ. Food and agriculture organization).
ВМД	—	вантажно-митна декларація.
ВРУ	—	Верховна Рада України.
ГАТТ	—	Генеральна угода з тарифів і торгівлі.
СЕК	—	Європейська економічна комісія.
ЄС	—	Європейський Союз.
ЗЕД	—	зовнішньоекономічна діяльність.
КМУ	—	Кабінет Міністрів України.
КОТІФ	—	Угода про міжнародні вантажні перевезення.
МВФ	—	Міжнародний валютний фонд.
МЗЕД	—	менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.
МЗС	—	Міністерство закордонних справ.
НДДКР	—	науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.
НДПКР	—	науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи.
ООН	—	Організація об'єднаних націй.
РНС	—	Режим найбільшого сприяння (MFN — most-faloved-nations).
СНД	—	Союз незалежних держав.
СОТ	—	Світова організація торгівлі.
СП	—	Спільне підприємство.
ТНК	—	транснаціональна корпорація.
УКТ	—	Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності.

ВСТУП

Вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» передбачено у відповідності з освітньо-професійною програмою бакалавра з напрямку підготовки «Менеджмент», і охоплює 18 тем, визначених для мінімальної кількості годин, передбачених стандартом.

Предметом вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» є сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері економічної діяльності між підприємствами України — суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними фірмами як на території України, так і за її межами.

Міждисциплінарні зв'язки: Дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» викладається після вивчення дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Основи економічної теорії», «Менеджмент», «Маркетинг», «Економіка підприємства».

Метою дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» є формування у студентів теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), знань і навичок щодо забезпечення її економічної ефективності.

Основні **завдання**, що мають бути вирішені у процесі викладання дисципліни спрямовані на:

1. Розуміння суттєвості та специфіки механізму функціонування ЗЕД в Україні на сучасному етапі.
2. Вивчення нормативної бази щодо регулювання ЗЕД підприємств.
3. Вміння аналізувати і оцінювати тенденції, суперечності, доцільність у визначенні головних напрямків ЗЕД для підприємств різних форм власності.
4. Дослідження специфіки запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки.
5. Вивчення основних процедур щодо укладання зовнішньоекономічних контрактів.
6. Вміння оцінювати і робити відповідні висновки щодо визначення ефективності укладених угод та ЗЕД підприємства в цілому.

*Зовнішньоекономічна діяльність України в своєму еволюційному розвитку пройшла декілька етапів, які, використовуючи термінологію економічної науки, можна охарактеризувати як: протекціонізм, лібералізація, транснаціоналізація, інтеграція. **Політика протекціонізму** притаманна ранньому етапу розвитку зовнішньоекономічних відносин України. З середини 90-х років, Україна перейшла до політики **поступової лібералізації** зовнішньоекономічних зв'язків, що мало прояви в зниженні ввізного мита, відміні вивізного мита на більшість товарних позицій,*

законодавчого закріплення залучення іноземних інвестицій. Починаючи з кінця 90-х років, в Україну активно проникає **транснаціональний капітал**. Сьогоднішній етап розвитку зовнішньої торгівлі України характеризується рядом трансформаційних змін на шляху **інтегрування** України до Світової Організації Торгівлі, що вимагає подальшого реформування інвестиційної та митної політики України, а також політики якості.

Кожний із зазначених етапів, маючи свої особливості законодавчого регулювання зовнішньоекономічної діяльності, характеризувався своїми кількісними та якісними параметрами, найяскравішими серед яких є обсяги та структура зовнішньої торгівлі України.

Посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках, приєднання України до СОТ, одночасна необхідність ліквідації існуючих товарних диспропорцій в структурі експорту зі збільшенням долі продукції з високою долею кваліфікованої праці, вимагають побудови такої **моделі зовнішньоекономічних зв'язків**, яка була б заснована на **інноваційній складовій розвитку економіки**, науково-технологічному та інвестиційному співробітництві, формуванні конкурентних переваг національних товарів на внутрішніх та зовнішніх ринках. Реалізація зазначених пріоритетів можлива лише при загальній зацікавленості всіх суб'єктів відносин: держави, підприємств, населення та при органічному поєднанні інформаційних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, акумульованих для досягнення визначених цілей.

Залежність зовнішньоекономічної діяльності від зовнішньоторговельних політик країн учасників експортно-імпортних операцій та норм міжнародного регулювання вимагає комплексного, системного підходу як до розкриття сутності, процедур, механізмів самих операцій, так і до вивчення впливу інституційного середовища та середовища країн-контрагентів.

Лекція 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. ЗЕД в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність (Foreign economic activity) — це сукупність напрямів, форм і методів торгівельно-економічного та науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових відносин підприємств даної країни із зарубіжними підприємцями з метою використання переваг міжнародного поділу праці.

Менеджмент ЗЕД — це процес оптимізації використання людських, фінансових і матеріальних ресурсів з метою досягнення цілей організації, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю. Він являє собою системний вплив на організацію з метою забезпечення її конкурентоспроможності, узгодженості в роботі та досягненні кінцевих результатів при виконанні ЗЕД.

Відповідно до чинного законодавства **суб'єктами ЗЕД** в Україні є:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України та постійно мешкають на її території;
- юридичні особи, що зареєстровані в Україні знаходяться на її території;
- об'єднання фізичних і юридичних осіб, які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, в тому числі сама держава в особі її органів та органів місцевого самоврядування, що беруть участь у господарській діяльності.

Вилучення результатів ЗЕД у власника без його згоди забороняється законодавством України. Право на здійснення ЗЕД виникає у фізичної особи з моменту набуття нею громадянської дієздатності, якщо вона має постійне місце проживання на території України і зареєстрована як підприємець відповідно до Закону України «Про підприємництво». Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до установчих документів їх фірми із моменту набуття ними статусу юридичної особи.

1.2. Сутність менеджменту ЗЕД

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 1), прийнятому 16 квітня 1991 р., зазначено, що: «ЗЕД суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами». Тому, ЗЕД включає два **види ділових операцій**: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів в Україні.

Сутність менеджменту ЗЕД полягає в комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища, у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів організації і в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій.

МЗЕД притаманні такі **специфічні особливості**:

По-перше, він є процесом, що включає вивчення елементів міжнародного середовища: закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв, аналіз та оцінку майбутніх міжнародних операцій, проектування взаємовідносин з іноземними партнерами та ін.

По-друге, тільки ефективна взаємодія між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів і усіма іншими службами підприємства визначає успіх на міжнародних ринках.

По-третє, критерієм якості менеджменту ЗЕД є не тільки успіх у досягненні цілей, але і ціна цього успіху (витрати ресурсів, продуктивність).

Можна виділити три **рівні принципів ЗЕД**: загальні, специфічні і національні.

I. Загальні принципи ЗЕД — це загально визнані у всьому світі правила, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. Вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність.

Науковість ЗЕД означає, насамперед, її розвиток відповідно до об'єктивних економічних законів. **Системність ЗЕД** випливає з того, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки. **Принцип взаємовигідності ЗЕД** виглядає очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток. Але дотримуватися цього принципу не просто через значну кількість часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами, використання бартерних операцій та ін.

II. Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що їх підписали. Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в **«Хартії економічних прав і обов'язків держав»**, прийнятій Генеральною Асамблеєю ООН у 1974 р. В зазначеному документі вказано такі принципи: 1) суверенітет; 2) територіальна цілісність і політична незалежність держав; 3) суверенна рівність всіх держав; 4) ненапад і невтручання у внутрішні справи; 5) взаємна і справедлива вигода; 6) мирне співіснування; 7) рівноправність і самовизначення народів; 8) мирне регулювання спорів; 9) усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку; 10) обов'язкове виконання міжнародних зобов'язань; 11) повага до прав людини та основних свобод; 12) відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу; 13) сприяння міжнародній соціальній справедливості; 14) міжнародне співробітництво з метою розвитку; 15) вільний доступ до морів для країн, що їх не мають. В інших міжнародних документах регламентуються принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей. Зокрема, **Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)** розглядає питання, пов'язані з вирішенням наступних проблем: 1) вільний в'їзд фізичних осіб іншої держави; 2) переміщення товарів через митницю; 3) судноплавство і перевезення вантажів; 4) переміщення капіталу через кордони; 5) придбання власності; 6) переказ коштів.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес становлять **принципи ЗЕД у ЄС**. Вони містяться в так званій Білій книзі (1985 р.): 1) контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; 2) свобода пересування осіб для працевлаштування або постійного місця проживання в будь-якій країні; 3) уніфікація технічних норм і стандартів; 4) відкриття споживчих ринків; 5) лібералізація фінансових послуг; 6) поступове відкриття ринку інформаційних послуг; 7) лібералізація транспортних послуг; 8) створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність; 9) усунення фіскальних бар'єрів.

III. Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Всі країни використовують механізми державного регулювання ЗЕД. Щодо ЗЕД українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Причому ці принципи охоплюють діяльність як вітчизняних так і іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні. Система згаданих принципів включає: 1) принцип суверенітету; 2) свобода зовнішньоекономічного підприємництва; 3) принцип юридичної рівності і недискримінації; 4) верховенство закону; 5) захист інтересів суб'єктів ЗЕД; 6) принцип еквівалентності обміну.

1.3. Еволюція поглядів на ЗЕД

Теоретичні концепції МЗЕД є поєднанням управлінських ідей і теорій міжнародної торгівлі. **Мета управління ЗЕД** полягає в тому, щоб раціоналізувати дії менеджерів у сфері міжнародного бізнесу, підвищити ефективність інвестицій. За багато років існування міжнародної торгівлі й бізнесу виникало чимало ідей, які зберегли свою значимість і до наших днів.

Міжнародний бізнес в історичному аспекті має три **основні етапи еволюції поглядів на ЗЕД.**

1. Класичні концепції міжнародної торгівлі (які діяли до XIX ст. включно): меркантилізм, теорія абсолютної переваги А. Смита, теорія відносної переваги Д. Рікардо — Р. Торренса, теорія міжнародної вартості Дж. Ст. Мілля.

2. Регулятивні теорії розвитку ЗЕД (середина 70-х років XX ст.): теорія Хекшера—Оліна, парадокс Леонтєва, кейнсіанство, монетаризм.

3. Сучасні концепції системного підходу до управління міжнародним бізнесом (кінець XX ст. — початок XXI ст.): концепції експортних та імпортних можливостей.

Лекція 2

ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

2.1. Основні види ЗЕД

В число **основних видів ЗЕД** можна включити: міжнародну торгівлю; міжнародний лізинг; використання активів з-за кордону; контрактні форми ЗЕД; міжнародні інвестиції. Розглянемо кожен із них більш детально.

I. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ. Серед форм ЗЕД історично першою та переважаючою є міжнародна торгівля, тобто міжнародний обмін продуктами і послугами. Залежно від предмета і характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різноманітні форми торгівлі:

1. Торгівля готовою продукцією, тобто призначеною та придатною для безпосереднього кінцевого споживання. Вона здійснюється за світовими, або за договірними цінами безпосередньо виробником або через посередників. Можливе доопрацювання продукції перед продажем з врахуванням інтересів імпортера, а також обслуговування після продажу. Розрахунки можуть здійснюватися у валюті експортера, валюті імпортера чи у валюті третьої країни.

2. Торгівля продукцією в розібраному вигляді. Це торгівля напівфабрикатами, деталями тощо. Такий імпорт оподатковується митом за зниженими тарифами, що дозволяє «обходити» високі митні ставки на ввезення готової продукції.

3. Зустрічні поставки — експортно-імпортні операції, при яких експортери зобов'язуються придбати у імпортерів товари на частину або повну вартість експортованої продукції. До таких операцій відносять бартерні операції та операції з давальницькою сировиною.

4. Постачання устаткування. Постачаються технологічні комплекси з повним спектром послуг з їхнього проектування, спорудження, налагодження, підготовки до експлуатації в місцевих умовах. Найбільш поширена практика здачі об'єктів «під ключ», що передбачає оплату після прийняття їх замовником.

5. Торгівля ліцензіями. Передбачає надання на певних умовах прав на використання винаходів, «ноу-хау» і тощо протягом визначеного терміну за відповідну винагороду. Якщо технічні нововведення не захищені патентом, то мова йде про безпатентну ліцензію. У ліцензійній угоді чітко й однозначно визначаються вид ліцензії (безпатентна чи патентна), обсяг прав на

використання переданої технології, форма розрахунків («роялті» або паушальні платежі), сфера і межі застосування технології, термін дії ліцензійного договору.

6. Подорожі, туризм і транспорт. Надходження від транспортування товарів і туризму можуть стати важливим джерелом прибутку для міжнародних агентств повітряних сполучень, компаній морських перевезень, агентств з попереднього бронювання квитків, а також готелів.

7. Експортування та імпортування виробів є для більшості країн основним джерелом міжнародних прибутків. Імпорт та експорт продукції часто є першою зовнішньоекономічною операцією, що проводиться фірмою.

II. МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ — надання в довгострокову оренду (на термін понад 12 місяців) виробничого устаткування, транспортних засобів, комп'ютерної техніки, складських приміщень. Тим самим орендар, що не володіє валютними коштами для придбання відповідного об'єкта, техніки, устаткування в повну власність, одержує можливість його експлуатації.

III. ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ З-ЗА КОРДОНУ

Роялті (royalties) є платою за використання активів, що знаходяться за кордоном: брендів, фірмових знаків, патентів, авторських прав або інших видів документів, відповідно до підписаних контрактів, так званих ліцензійних угод (licensing agreements). За допомогою роялті оплачується також франчайзинг (franchising).

IV. КОНТРАКТНІ ФОРМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Існують різні форми контрактної діяльності за кордоном.

Комісійні (fees — плата) — оплата за здійснення певної діяльності за кордоном, зокрема: проведення банківських операцій, страхування, оренда або прокат, виконання проектно-конструкторських робіт; надання управлінських послуг.

V. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ

У процесі інтернаціоналізації виробництва відбувається трансферт (з лат. перенос, переказ) капіталу з однієї країни в іншу в грошовій або речовій формі, відомий як «міжнародні інвестиції». Розрізняють два **види міжнародних інвестицій**: прямі і портфельні.

Прямі інвестиції супроводжуються контролем за діяльністю компанії навіть у випадку придбання невеликої частки її акцій. Володіння контрольним пакетом акцій закордонного підприємства є найвищим типом зобов'язань. Воно не тільки передбачає право власності на прибуток із капіталу, але зазвичай означає і більш інтенсивний обмін кваліфікованими спеціалістами і новими технологіями між країнами.

Коли дві або більше організацій мають право власності на прямі інвестиції в одну компанію, то подібне ведення операцій визначається терміном **«спільне підприємство»** (joint venture).

До **портфельних інвестицій** можуть бути віднесені як боргові зобов'язання, так і акції фірми. Чинником, що дозволяє відрізнити даний тип інвестицій від прямих, є відсутність контролю за діяльністю фірми, яка приймає інвестиції. Іноземні портфельні інвестиції важливі майже для всіх фірм, що ведуть міжнародні операції. До них вдаються, в основному, з метою вирішення фінансових завдань.

2.2. Фактори управління ЗЕД

Фактори, що впливають на організацію ЗЕД, доцільно розбити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Такий підхід зручний тим, що дозволяє пов'язати їх із стратегічним менеджментом, основою якого є SWOT-аналіз. Перша частина цього аналізу — «сильні і слабкі сторони» підприємства — відтворює внутрішні фактори. Друга частина — «можливості та загрози» — пов'язана із зовнішніми факторами.

Внутрішні фактори включають:

1. Масштаби зовнішньоекономічної діяльності. Кожна організація, що бере участь у міжнародному бізнесі, може проводити різноманітну кількість операцій. При невеликому їхньому масштабі й малій номенклатурі, як правило, на початковому етапі, не потрібно формувати додаткові структурні підрозділи, а тим більше створювати зовнішньоторговельну фірму.

2. Витрати. Виробництво за кордоном або продаж продукції на зовнішніх ринках пов'язані з постійними витратами, тому при малому обсязі виробництва дешевше залучити до роботи сторонню фірму, що займається міжнародним бізнесом. Коли бізнес зростає, дешевшим варіантом може стати ведення міжнародних операцій власними силами.

3. Складність продукції. Чим складніша технологія, що використовується, тим більш імовірно, що компанія здійснить ЗЕД шляхом створення за кордоном свого підприємства.

4. Досвід менеджерів. Фірми нарощують свою участь у міжнародному бізнесі поетапно. На початкових етапах вони намагаються зберегти свої ресурси в країні базування, а не за кордоном. З розширенням закордонної діяльності фірма починає розглядати свій міжнародний сектор окремо від внутрішнього. Потім виявляється більш економічно обґрунтованим обслуговування міжнародних операцій власними силами і зростання частки ресурсів, які розміщують за кордоном.

5. Контроль. Чим більше угод фірма укладає з іншими фірмами, тим ймовірніше, що вона втратить контроль над прийняттям рішень з оптимізації своєї діяльності. Фірма при цьому ризикує і тим, що її конфіденційна інформація стане відомою конкурентам.

До зовнішніх факторів належать:

1. **Економічна свобода.** Індекс економічної свободи визначається кількістю балів, що набираються країною з урахуванням певних економічних чинників: торгова політика, податкова політика, втручання уряду в економіку, монетарна політика, іноземні інвестиції, банківська політика, контроль заробітної плати та цін, права власності, регулювання, чорний ринок.

2. **Конкуренція.** Коли фірма має дефіцитні, унікальні, важко відтворювані ресурси, їй набагато простіше вибрати бажану форму діяльності за кордоном. Зводити до мінімуму конкуренцію на ринках можна також за допомогою угод про співробітництво, що перешкоджають виходу на ринок нових конкурентів.

3. **Присутність у країні.** Коли компанія вже здійснює операції в певній країні, використання підрядної фірми стає вже не таким вигідним і втрачає зміст. Інакше кажучи, компанія знає, як діяти в чужій країні, і може розпоряджатися в ній надлишковими потужностями, достатніми для нарощування обсягу виробництва.

4. **Ризики.** У бізнесі існують найрізноманітніші ризики. Проте ризик, пов'язаний із можливістю політичних або економічних змін, що можуть знизити захищеність активів фірми та одержуваних прибутків, керівництво корпорацій часто ставить на перше місце у міжнародних операціях. Один із засобів зведення до мінімуму втрат від захоплення активів у подібних ситуаціях полягає в їх мінімізації за кордоном або розподіл ризику за допомогою розміщення операцій у декількох країнах. Подібна стратегія зменшує можливість одночасного впливу на всі активи таких негативних подій, як конфіскація, введення валютного контролю або навіть скорочення збуту через спад виробництва в країні-реципієнті. Розосередженням операцій можна зменшити можливі втрати, а також річні коливання сукупних прибутків, прискорити вихід фірми на більшу кількість ринків. Проте такі форми менш привабливі для компаній із розвинутою міжнародною діяльністю чи компаній, що володіють ресурсами, достатніми для самостійного проведення операцій за кордоном.

2.3. Організаційна структура управління ЗЕД

Організаційна структура управління ЗЕД підприємства залежить від методів виходу на зовнішні ринки. В зв'язку з цим можна виділити два варіанти:

1) безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків;

2) вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо: існує велика частка експорту в загальному обігу коштів; зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно; випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності або унікальна за своїми властивостями; існує невисокий рівень конкуренції в сегменті світового ринку, що цікавить компанію; продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання; на підприємстві є необхідна кількість фахівців у сфері ЗЕД.

В інших випадках виправдане використання посередників як вітчизняних, так і закордонних або міжнародних. Посередники можуть підвищити ефективність зовнішньоторговельних операцій за рахунок: кращого знання ринку та постійної клієнтури; зниження витрат на транспортування і збереження продукції; скорочення термінів постачань і оформлення документів; забезпечення сервісу перед продажем і обслуговування після продажу; своєчасне ознайомлення

товаровиробників з оперативною інформацією про зміни конкурентоздатності їх продукції, ринкової ситуації, а також про реальних і потенційних конкурентів.

Якщо підприємство-виробник виходить на закордонний ринок із сильною конкуренцією і складною продукцією — є сенс звертатися до закордонних фірм-посередників, що добре знають місцевий ринок і мають на ньому свою нішу. Це також має сенс, якщо потрібно «довести» експортовану продукцію до рівня, що задовольняє місцевих споживачів. Але, як правило, закордонні фірми-посередники обходяться дорожче, ніж вітчизняні.

Зовнішньоторговельна фірма дуже часто може бути самостійним підрозділом підприємства, але не бути юридичною особою. Очолюється вона зазвичай заступником директора підприємства або заступником генерального директора із ЗЕД. Фірма має субрахунок на рахунок підприємства, що дає їй можливість брати кредити для здійснення експортно-імпортних операцій.

На відміну від зовнішньоторговельної фірми, відділ зовнішньоекономічних зв'язків є складовою системи управління підприємством-експортером. До його складу входять: протокольний відділ, відділ науково-технічного співробітництва, відділ маркетингу і ряд інших. До його основних завдань як органу управління належать: планування й організація експортно-імпортних операцій; маркетингова діяльність; участь у виставках, ярмарках, презентаціях; підготовка і укладання зовнішньоторговельних контрактів; прийом іноземних партнерів і відрядження власних спеціалістів за кордон.

2.4. Ліцензування і франчайзинг

В умовах прискореного розширення міжнародного ринку послуг, пов'язаних з інтелектуальною власністю, зростає значення таких форм міжнародного бізнесу, як ліцензування і франчайзинг.

При підписанні ліцензійної угоди (licensing agreement) фірма (ліцензіар) надає права на нематеріальну власність іншій фірмі (ліцензіату) на визначений період, а ліцензіат звичайно виплачує за це роялті ліцензіару.

Досить складним є визначення умов і розмірів виплат за ліцензійними угодами. При цьому враховуються дві **групи чинників**.

I. Чинники, специфічні для угод: ринкові обмеження, що дозволені законом; ексклюзивність ліцензії; обмеження за обсягом виробництва (квотування); вимоги до якості продукції; умови повернення субсидій; термін дії угоди; новизна технології; термін дії патенту; інші обмеження на використання технології. Ці **чинники лежать в основі ціни**, яку встановлює ліцензіар.

II. Чинники, специфічні для даного ринку: державні правила ліцензування; рівень конкуренції на ринку; рівень конкуренції серед постачальників подібних технологій; політичний і діловий ризик у країні ліцензіата; нормативи, що встановлюються до готової продукції і відповідної галузі; готовність країни-ліцензіата до використання технологій. Ці **чинники лежать в основі визначення ціни ліцензії** для ліцензіата.

Франчайзинг — це спосіб діяльності, при якому франшизер (продавець) передає франшизі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка важлива для бізнесу покупця і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі.

Історія франчайзингу розпочалась в XIX ст. і зараз формується в США, де 1/3 обігу роздрібною торгівлі складає франчайзинг. Майже в 60 % випадків проникнення франшизера в іншу країну полягає у виборі головної франшизи і передачі цій організації прав на використання своєї торгової марки. Потім покупець може відкрити власну торгівлю через субфраншизу.

Лекція 3 **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ** **ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

3.1. Етапи розвитку та управління ЗЕД в Україні

В світовій практиці менеджмент як практична діяльність, наука і навчальна дисципліна існує більше 100 років. За цей час він отримав широке розповсюдження, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою. Міжнародний менеджмент та менеджмент ЗЕД виникли значно пізніше, приблизно в 60-х роках XX століття, під впливом бурхливого розвитку

міжнародної і комерційної діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), поглиблення міжнародного розподілу праці, розвитку міжнародної економічної інтеграції.

В Україні можливість використання менеджменту, в тому числі у зовнішній сфері, з'явилася в роки перебудови, на початку переходу країни до ринкової економіки. Розглянемо **основні етапи розвитку ЗЕД в Україні**. Виділяють три етапи розвитку даного процесу:

Перший етап (1918—1987 рр.) — радянські роки, зокрема, післявоєнні і, особливо, десятиріччя до перебудови. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки «холодної» війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. Але в цілому, обсяг зовнішнього торгового обігу постійно збільшувався. Проте всередині 80-х років, темпи росту зовнішньоторгового обігу Радянського Союзу почали різко знижуватись. Підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання ЗЕД (замовлення на експорт, закордонні закупки тощо) відносилися до компетентності держави та її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у розвитку експортної продукції, покращенні її якості та технічних характеристик. Багато із названих негативних факторів були зумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, враховуючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту, головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоздатність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно впливало на соціально-економічний розвиток країни.

Другий етап (1987—1991 рр.) — роки перебудови економіки, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків в Україні в складі колишнього СРСР. Цей етап характеризується ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. На даному етапі було прийнято ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення цих завдань. Особливо слід відзначити постанову «Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших суспільних об'єднань і організацій» від 12.12.88 р., у відповідності з якою всі підприємства отримали право виходу на зовнішній ринок. Велика увага на даному етапі приділяється перебудові зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Створюється нова система державного регулювання ЗЕД. Проте її формування не завжди мало поступальний рух. Підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом здійснення експортно-імпорتنих операцій, достатніми знаннями в сфері ділових відносин та етики міжнародного бізнесу.

Третій етап (з 1991 р. по теперішній час) — це період реформування та розвитку ЗЕД і управління нею в Україні, як суверенній державі. Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагав розроблення нової концепції здійснення зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики. Суть прийнятої на початковому етапі концепції полягала в розвитку активного співробітництва з країнами далекого зарубіжжя, входженні в світовий інтеграційний процес; в удосконаленні і подальшому розвитку економічних зв'язків з країнами близького зарубіжжя, переведенні їх на ринкові відносини. На даному етапі ЗЕД надається ще більшого значення. Вона розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

3.2. Суть, мета і принципи державного регулювання ЗЕД

Управління ЗЕД на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для її розвитку, від ролі держави в регулюванні та підтримці розвитку ЗЕД на національному рівні. Тому вивченню основ ЗЕД на рівні підприємств, організацій, фірм, передуюче аналіз її регулювання на рівні держави.

Таким чином, **державне регулювання ЗЕД** підприємства в умовах переходу до ринкової економіки полягає в створенні необхідних умов і сприянні розвитку зв'язків підприємства із зарубіжними партнерами.

Державне регулювання — це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати ЗЕД в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної політики. В сучасних умовах **зовнішньоекономічна політика** — це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Вона є складовою частиною внутрішньої економічної політики держави. Звичайно, вирішення загальних завдань зовнішньоекономічної політики в кожній країні має свої специфічні особливості.

Основними складовими зовнішньоекономічної політики України є: зовнішньоторгова політика; інвестиційна політика; політика науково-технічного співробітництва; валютно-фінансова політика; політика міграції робочої сили тощо. Кожен з напрямків зовнішньоекономічної політики вирішує проблеми з врахуванням етапу розвитку країни та сучасних тенденцій розвитку світового господарства.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою: забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку країни; стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці; створення сприятливих умов для входження економіки України в систему міжнародного розподілу праці.

Державне регулювання повинно забезпечити захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів ЗЕД, створення для них рівних можливостей з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності, а також розвиток конкуренції та ліквідацію монополії.

Економічними інструментами регулювання ЗЕД є: оподаткування суб'єктів ЗЕД; митне регулювання і контроль; ведення розрахунків і кредитування зовнішньоекономічних операцій; страхування зовнішньоекономічних операцій; ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; заборона окремих видів експорту й імпорту; проведення антимонопольних заходів у сфері ЗЕД; розміщення державних замовлень на виробництво, експорт та імпорт; облік зовнішньоекономічних операцій, звітність, ревізія й аудит суб'єктів ЗЕД; інформаційне забезпечення ЗЕД.

Розрізняють два **типи зовнішньоторгової політики держави:** *Політика вільної торгівлі* являє собою мінімальне втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, необмежений доступ на вітчизняні ринки іноземних товарів. *Політика протекціонізму* передбачає втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, введення різних обмежень по відношенню до зарубіжних товарів з метою підтримки національного виробника.

3.3. Органи державного регулювання ЗЕД

Масштаби і ефективність зовнішньоекономічної діяльності істотно залежать від організації її регулювання та управління як на рівні держави (регіону), так і на рівні підприємства. Система органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країнах світу має деякі загальні риси.

По-перше, в кожній країні в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності приймає участь, в першу чергу, вищий законодавчий орган. В США — це Конгрес; у Франції — Національні збори; в Японії — Парламент тощо. В Україні таким органом є Верховна Рада. Незалежно від назви, ці органи виконують наступні функції: приймають закони, що регулюють ЗЕД; ратифікують відповідні угоди; асигнують фінансові засоби для ефективного розвитку ЗЕД.

По-друге, в кожній країні є вищий виконавчий орган, який: видає розпорядження на основі прийнятих законів про розвиток ЗЕД; контролює виконання цих законів; контролює раціональність використання виділених коштів на розвиток ЗЕД. В Україні таким органом є Кабінет Міністрів.

По-третьє, найбільший вплив на регулювання та розвиток ЗЕД здійснюють міністерства, які безпосередньо займаються економічними зв'язками із зарубіжними країнами і питаннями реалізації державної зовнішньоекономічної політики. В США — це Міністерство торгівлі і Держдепартамент, У Великобританії — Міністерство торгівлі і промисловості, в Японії — Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості та Міністерство закордонних справ (МЗС), в Україні — Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції, в рамках якого регулюванням ЗЕД займається безпосередньо 4 департаменти.

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**4.1. Сучасна митна політика України**

Під **митною політикою** розуміють систему принципів та напрямків діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Митна політика має на меті захист національних інтересів та економічної безпеки шляхом підтримки мирного та взаємовигідного міжнародного співробітництва з іншими країнами, з дотриманням норм міжнародного права та загальноновизнаних принципів такого співробітництва.

Метою митного контролю є: забезпечення порядку переміщення товарів (предметів) через митний кордон; виконання норм законодавства та міжнародних договорів України в галузі митної справи; забезпечення сплати обов'язкових податків і зборів; забезпечення розвитку ЗЕД; боротьба з контрабандою та порушенням митних правил; ведення митної статистики; забезпечення державного регулювання ЗЕД.

При проведенні митного контролю здійснюються наступні **організаційні заходи**: система митних заходів; контроль за дотриманням митних режимів; зони митного контролю; технічне забезпечення; контроль за доставкою; технологічні схеми; маршрути руху транспортних засобів; встановлення пунктів пропуску для окремих товарів; інші заходи.

Під **митним регулюванням** розуміють відносини між державою та суб'єктами ЗЕД, які виникають при перетині державного кордону товарами, послугами, капіталами, робочою силою. **Складові митного регулювання**: мито, митна вартість, країна походження товару, код товару згідно з Українською класифікацією товарів (УКТ) ЗЕД.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», **митне регулювання** — це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мита та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю.

У практиці ЗЕД країн світу існує **два рівні митного регулювання**:

- 1) **міжнародний**, передбачає здійснення митного регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій;
- 2) **національний**, спирається на відповідні закони та інші законодавчі акти національного законодавства.

Митне регулювання здійснюється на основі наступних принципів: виключної юрисдикції України на її митній території; виключної компетенції митних органів України щодо здійснення митної справи; законності; єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України; системності; ефективності; додержання прав та інтересів фізичних і юридичних осіб, які охороняються законом; гласності та прозорості.

Митна служба України — це єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій».

Формами митного контролю є:

1. Перевірка документів та відомостей, необхідних для митного контролю.
2. Митний огляд (огляд та переогляд товарів і транспортних засобів, особистий огляд громадян).
3. Облік товарів і транспортних засобів.
4. Усне опитування громадян та посадових осіб підприємств.
5. Перевірка системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон, своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів.
6. Огляд територій, приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі, інших місць, де знаходяться або можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, що контролюється митними органами.
7. Інші форми, передбачені Митним кодексом та іншими законами України з питань митної справи.

4.2. Мито та його функції. Економічний зміст митного тарифу

Відповідно до Указу Президента України «Про приєднання України до міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів» від 17.05.2002 р., наша держава визнала світові стандарти в цій галузі, приєдналася до них і поклала їх в основу Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Нею визначається **митний тариф** — тобто ставки ввізного мита, якими обкладаються товари, що завозяться в Україну. Митний тариф є однією з найбільш розповсюджених складових частин регулювання ЗЕД у світі. Використовуючи його, більшість країн успішно вирішує різноманітні завдання державного регулювання ЗЕД.

При переміщенні товарів через митний кордон держави з них стягується специфічний непрямий податок — **мито**. Відповідно до Закону України «Про Єдиний митний тариф» від 5.02.1992 р., мито може бути: **ввізне** (яке нараховується з товарів, які ввозяться в країну) та **вивізне** (яке нараховується з товарів, які з країни вивозяться).

Митний тариф і мито, одночасно можуть виконувати кілька різних **функцій**, які перебувають у досить тісному зв'язку між собою. Це фіскальна, регулююча та політична функції.

Мито може встановлюватися:

- вищим за різницю між цінами на національному та світовому ринку (у цьому випадку воно захищає внутрішній ринок, затримуючи доступ іноземних товарів);
- на основі різниці між національними та міжнародними цінами (в цьому випадку воно наповнює державний бюджет і зрівнює конкурентні умови для товарів власного виробництва та імпортних);
- нижчим від різниці між національними та світовими цінами (у даному випадку стимулюється імпорт, а розмір митної ставки невеликий або нульовий).

В Україні існує диференційований підхід до нарахування мита за наступними критеріями:

- 1) походження з держав чи економічних союзів, які мають в Україні режим найбільшого сприяння застосовуються пільгові ставки ввізного мита, що передбачені митним тарифом України;
- 2) походження з держав, що разом з Україною входять до митних союзів або утворюють спільні спеціальні митні зони;
- 3) для решти товарів встановлюються повні ставки ввізного мита.

Таблиця 4.1

Види мита за різними ознаками

М	И	Т	А	I	за впливом на зовнішньоекономічну ситуацію в країні	номінальне
						реальне
В	И	Д	И	II	відповідно до напрямку руху товарів	вивізне
						ввізне
В	И	Д	И	III	відповідно до способу нарахування	адвалерне
						специфічне
						комбіноване
В	И	Д	И	IV	в зв'язку з особливими обставинами	антидемпінгове
						спеціальне
						компенсаційне
В	И	Д	И	V	відповідно до терміну дії	постійне
						сезонне
В	И	Д	И	VI	відповідно до походження	автономне
						конвенційне
В	И	Д	И	VII	залежно від типу ставки	постійне
						змінне

4.3. Вплив країни походження товару на застосування засобів тарифного регулювання

Ще одним суттєвим елементом митно-тарифного регулювання є **країна походження товару**. Відповідно до ст. 276 Митного кодексу України, вона визначається для того, щоб мати можливість застосувати належні тарифні та нетарифні заходи регулювання імпорту товарів на митну територію України та їх експорт з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці

зовнішньої торгівлі.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України» від 12.12.2002 р. № 1864 країна походження визначається згідно з принципами міжнародної практики. При цьому **під країною походження товару розуміють** не лише окремі країни, а також групи країн, митні союзи, регіон або частину країни, якщо є необхідність їх виділяти з метою визначення походження товару. Встановлено три головні параметри: переробка, відсотковий склад, перелік тих товарів, щодо яких країною походження вважається та, в якій він виготовлений повністю.

У відповідності із ст. 278 Митного кодексу України, товарами, повністю виробленими в країні, вважаються:

- 1) корисні копалини, видобуті на її території або в межах її економічної зони;
- 2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
- 3) живі тварини, що народились і вирощені в цій країні;
- 4) продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;
- 5) продукція мисливського, рибальського та морського промислу;
- 6) продукція морського промислу, видобута та вироблена у Світовому океані на суднах цієї країни або суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- 7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;
- 8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи орендується нею;
- 9) товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної вище.

Переробка чи обробка в країні, згідно ст. 279 Митного кодексу України, вважаються достатніми тоді, коли товари, що перетинають митний кордон України, класифікуються в іншій тарифній позиції, ніж сировина, матеріали чи вироби, використані для їх виготовлення (і походженням з інших країн) або якщо при зміні вартості товару внаслідок його переробки, частка доданої вартості становить не менше як 50 %. Якщо стосовно конкретного товару чи країни, критерій достатньої переробки окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатній переробці, якщо при цьому відбулася зміна класифікаційного коду товару відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів на рівні одного з перших чотирьох знаків.

Коли товари виробляються в рамках міждержавної кооперації, то при їх послідовній переробці ці країни розглядаються як одне ціле.

Основним документом, що підтверджує необхідні дані про країну походження, є **сертифікат про походження товару**. Видачею такого документа Торгово-промислова палата України засвідчує країну виробництва товару. Належність товару до тієї чи іншої країни може суттєво впливати на обкладання податками та зборами цього товару.

Таким чином, підтвердження країни походження товарів впливає на розмір мита чи може зовсім звільнити товар від нього або ж мати певний вплив на застосування деяких заходів нетарифного регулювання (при кількісних обмеженнях експортно-імпортних операцій державою).

Лекція 5

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

5.1. Методи кількісних обмежень та особливості їх використання в Україні

Згідно Декрету Кабінету Міністрів України «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» від 12.01.93 р., для окремих видів товарів встановлені кількісні і вартісні обмеження щодо їх переміщення через митний кордон України — так званий режим **ліцензування і квотування**.

Експортна (імпортна) квота є граничним обсягом товарів певної категорії (кількісним обмеженням), визначеним в натуральних і вартісних одиницях, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого терміну.

В Україні виділяють наступні види експортних (імпортних) квот: *глобальні*, які встановлені без зазначення певних країн, куди цей товар експортується або з яких імпортується; *групові*, в яких

зазначається перелік певних країн, куди цей товар експортується або імпортується; *індивідуальні*, які встановлюються із зазначенням певної конкретної країни, куди цей товар експортується або з яких імпортується; *антидемпінгові*; *компенсаційні*; *спеціальні*.

Для кожного виду товару може встановлюватися тільки один вид квоти. Квотування здійснюється шляхом видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за такими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти. Рішення про введення режиму ліцензування і квотування експорту (імпорту) ухвалюється КМУ за поданням Мінекономіки України з щорічним визначенням списку конкретних товарів (робіт, послуг), які підпадають під режим ліцензування і квотування, термінів дії цього режиму і публікацією його в офіційних загальнодоступних засобах масової інформації.

Ліцензія експортна (імпортна) — це дозвіл на здійснення експорту/імпорту товарів протягом визначеного терміну.

В Україні існують наступні види експортних (імпортних) ліцензій:

- *генеральна* — це відкритий дозвіл на експортно-імпортні операції з певним товаром (групою товарів) з певною країною (рядом країн) протягом встановленого періоду дії даного режиму ліцензування;
- *індивідуальна або разова* — це одноразовий іменний дозвіл, який видається окремо для кожної експортно-імпортної операції конкретному суб'єкту ЗЕД на період здійснення такої операції;
- *відкрита індивідуальна* — це дозвіл на експортно-імпортні операції на протязі визначеного терміну (не менше 30 діб) з визначенням загального обсягу товарів.

Режим ліцензування і квотування експорту та імпорту набуває чинності тільки після закінчення 60 діб з моменту офіційної публікації. Переміщення товарів через митний кордон держави здійснюється виключно через ті митниці, що зазначені в ліцензії. Копія ліцензії, одержаної суб'єктом ЗЕД, додається до вантажно-митної декларації (ВМД) і є підставою для пропуску через митницю товарів, що підпадають під режим ліцензування і квотування.

Окрім зазначених вище заходів нетарифного регулювання існують ще такі: реєстрація контрактів; видача дозволів міністерств та відомств, що мають необхідні повноваження на видачу таких дозволів на певні товари; стандарти та вимоги до товарів; якісні характеристики товару; санітарно-гігієнічні вимоги; вимоги по охороні навколишнього середовища; підвищення вимог до пакування та маркування.

Методи нетарифного регулювання:

- I. Кількісні обмеження: 1) квотування (котингування); 2) ліцензування; 3) обмеження експорту.
- II. Приховані методи: 1) стандарти та вимоги до товарів; 2) якісні характеристики товару; 3) санітарно-гігієнічні вимоги; 4) вимоги по охороні навколишнього середовища; 5) вимоги до пакування і маркування.

5.2. Механізм реалізації квот та ліцензій під час експорту та імпорту товарів

Дієвість системи ліцензування і квотування та її вплив на розвиток національної економіки залежать від того, яким чином проходить надання права на здійснення експорту чи імпорту товарів, тобто видання квот і ліцензій.

Розподіл ліцензій проводиться:

За *системою явної переваги* держава закріплює ліцензії за певними фірмами без попередніх заявок чи переговорів. Найчастіше ці ліцензії надаються найбільш авторитетним фірмам (або безпосереднім виробникам) в обсязі, відповідному до їх частки в сумарній величині експорту продукції цієї країни. В Україні ця система застосовується при розподілі ліцензій на експорт товарів.

Надаючи ліцензії *за «методом витрат»*, держава змушує претендентів конкурувати на неціновій основі.

Найсправедливішим та ефективним є аукціон *квот на конкурентній основі*. Аукціони бувають відкриті та закриті. В публічному аукціоні мають право брати участь усі бажаючі господарюючі суб'єкти. В Україні аукціонний продаж експортних квот провадиться на фондовій біржі щотижнево. Квоти на експорт виставляє Міністерство з питань економіки та Євроінтеграції України на аукціонні торги у вигляді лотів. Експортна поставка має бути обумовлена за 3 місяці, в іншому разі результати торгів анулюються.

Отже, на сьогоднішній день у суб'єкта ЗЕД існує три шляхи отримання квоти чи ліцензії на експорт товару: отримання держзамовлення чи держконтракту, за якого квота і ліцензія видаються безкоштовно, можна отримати експорту квоту і ліцензію у Міністерстві, оплативши повністю експортне мито, можна купити квоту на аукціоні і безкоштовно стати власником ліцензії.

Лекція 6

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

6.1. Суть та види зовнішньоекономічних операцій

Зовнішньоекономічна операція — це комплекс дій контрагентів різних країн (іноземних партнерів зовнішньоторговельної операції), спрямованих на здійснення торгового обміну та дій, які забезпечують цей обмін.

Розрізняють наступні види зовнішньоекономічних операцій:

I. За об'єктами угоди: операції купівлі-продажу; операції купівлі-продажу послуг; операції купівлі-продажу науково-технічної продукції.

II. За методами здійснення: зовнішньоекономічні операції з прямими зв'язками між виробником та кінцевим споживачем; зовнішньоекономічні операції з непрямими зв'язками (через посередників).

III. За методами реалізації товарів: традиційна торгівля; міжнародна кооперація; зустрічна торгівля; біржова торгівля; операції на міжнародних аукціонах, тендерах, виставках, ярмарках.

Розглянемо детальніше операції зустрічної торгівлі. **Операції зустрічної торгівлі** передбачають зустрічні зобов'язання експортера закупити в імпортера товари чи послуги на повну або часткову вартість товарів, які експортуються.

До форм зустрічної торгівлі можна віднести бартерні угоди та компенсаційні угоди.

Основними методами зустрічної торгівлі є наступні:

1. **Зустрічна закупка** оформлюється, як правило, двома або трьома взаємопов'язаними контрактами:

- компенсаційна домовленість — товарообмінна операція з урахуванням реальної вартості товару, за якою сальдо угоди виплачується у вільно конвертованій валюті;

- кліринг — взаємозалік зустрічних вимог та зобов'язань за торговими угодами;

- операції з давальницькою сировиною — товарообмінні операції, за якими вартість сировини, що постачається, виплачується виробленою з неї продукцією;

- операції промислового співробітництва — товарообмінні операції, за якими зустрічна торгівля пов'язується із виробничо-збутовою сферою, створюючи специфічні зустрічні поставки;

- поставки на комплектацію — товарообмінні операції, за якими виробник, виконуючи велике замовлення, отримує частину комплектуючих від замовника;

- викуп застарілої продукції — товарообмінна операція, за якою поставки нової продукції здійснюються одночасно з викупом застарілої.

2. Здійснення **бартерних операцій** регулюється Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23 грудня 1998 року. Згідно з цим Законом встановлюються строки здійснення бартерних операцій: «Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення вантажно-митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг — з дати підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг».

3. **Міжнародні компенсаційні угоди** — це зовнішньоторговельні угоди, за якими покупець товарів або послуг оплачує їх вартість поставками інших товарів або наданням послуг і, за необхідності, різницю доплачує грошима.

Можна виділити два **види міжнародних компенсаційних угод**: угоди комерційної компенсації; угоди промислової компенсації (англ. «buy-back»), які передбачають поставку іноземному партнеру, зокрема на умовах кредиту, засобів виробництва і в подальшому їх оплату зустрічними поставками виробленою продукцією, або виручкою від реалізації цієї продукції.

Незважаючи на те, що комерційні компенсаційні угоди за своєю суттю є дуже близькими до

бартерних операцій, оформлюються одним контрактом, вони багато в чому відрізняються.

В свою чергу, до промислових компенсаційних угод відносяться: угоди, в яких розрахунок на поставлене обладнання здійснюється в натуральній формі; угоди з окремими валютно-фінансовими розрахунками за обладнання та зустрічні поставки сировинних товарів. У міжнародній практиці нерідко використовуються угоди типу «офсет» та «світч».

4. **Операції типу «офсет»** (англ. «off-set») означають взаємопогашення. При цій угоді (її ще називають «джентльменською угодою») зустрічні зобов'язання експортера юридично не оформлюються. За нею експортер усно погоджується закупати у імпортера товари на суму, яка складає певну частку від суми експортної поставки.

5. **Операції «світч»** (англ. «switch») — це комплекс операцій зустрічної торгівлі, що пов'язані з передачею зобов'язань третій стороні, як правило, спеціалізованій торговій фірмі. Вони є чисто фінансовими реекспортними операціями. Метою таких угод є звільнення експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів за зустрічною закупкою. Також операції «світч» надають змогу збалансувати торгівлю між двома країнами, у яких укладені клірингові угоди.

6. Важливою частиною зустрічної торгівлі є **операції з давальницькою сировиною**. **Давальницька сировина** — це сировина (напівфабрикати, товари) контрагента-партнера, що ввозиться (вивозиться) в іншу державу для переробки, обробки, складання або монтажу з наступним поверненням у вигляді готової продукції в країну-власника.

Під **готовою продукцією** слід розуміти кінцевий продукт переробки, зазначений в контракті.

Учасниками даних операцій є: виконавець, який здійснює переробку давальницької сировини; замовник, який надає давальницьку сировину для переробки.

Право власності на давальницьку сировину на кожному етапі її переробки, а також на вироблену з неї готову продукцію, належить замовнику.

7. До видів зустрічної торгівлі відносять також **операції промислового співробітництва**, які поділяються на: прості та складні компенсаційні операції; виробничу кооперацію; франчайзинг.

При **простій компенсаційній** угоді одна країна, за умови використання технології, обладнання та послуг іншої країни, створює або модернізує на своїй території певний промисловий об'єкт. Саме продукцією цього промислового об'єкту і буде розраховуватися країна-виконавець з країною, яка надала все необхідне для його створення.

Складні або глобальні компенсаційні угоди є тристоронніми угодами. Складні компенсаційні угоди відносять до крупномасштабних багатомільйонних довгострокових операцій (від 5 до 10 років).

В практичній діяльності широко використовується торговими партнерами **переваги виробничого кооперування**, яке здійснюється як: підрядне кооперування; договірні спеціалізація; спільні підприємства.

Підрядне виробниче кооперування передбачає виконання конкретної роботи виконавцем за дорученням замовника із зазначенням обсягів, терміну, комерційних умов тощо.

При **договірній виробничій спеціалізації** розмежовуються частини та стадії виробничих програм. Також це передбачає перерозподіл капіталовкладень.

Розрізняють технологічну та подетальну договірну виробничу спеціалізацію.

При створенні комплексних видів продукції прийнято організувати спільне виробництво у вигляді консорціумів.

Міжнародний франчайзинг — складна взаємовигідна угода, за якою велика відома фірма продає право на використання своєї торгової марки, технологій іншій фірмі.

Існує два основних види франчайзингу: виробничий і товарний франчайзинг у сфері послуг.

Товарний франчайзинг — це проста передача товарів для реалізації під торговою маркою певного підприємства. Здійснюється в основному через великі супермаркети.

Виробничий франчайзинг — це передача фірмі-клієнту технологій виготовлення даного товару разом із правом використання торгової марки, але не копірайт (*копірайт* — ліцензійна можливість копіювання предметів авторського права).

6.2. Експортно-імпортні операції та порядок їх укладання

Здійснення зовнішньоторговельних розрахунків будь-якої країни, яка бере участь у міжнародній торгівлі, безпосередньо пов'язане із здійсненням експортних та імпортних операцій.

Експортні операції — продаж і вивезення товарів за кордон з передачею права власності на них іноземному партнеру.

Імпортні операції — придбання та ввезення товарів з метою реалізації на національному ринку країни-імпортера або виробничого споживання імпортером.

Основними методами здійснення експортних-імпортних операцій є:

- *прямий* (виробник — кінцевий споживач без посередників);
- *непрямий* (купівля-продаж товарів через посередників — агентів представників, брокерів, дилерів, комісіонерів, консигнаторів, дистриб'юторів).

Прямий метод використовується при продажу стандартного обладнання через іноземні філіали, продукції державних підприємств, дорогого та габаритного обладнання, сировини за довгостроковими контрактами.

Непрямий метод використовується при продажу споживачьких товарів, стандартного промислового обладнання на важкодоступних та малоосвоєних ринках.

Експортні-імпортні операції здійснюються на базі укладення контрактів купівлі-продажу.

Експортні-імпортні операції вважаються реалізованими, якщо товар пройшов митний кордон країни-контрагента після здійснення відповідних митних процедур.

6.3. Реекспорті та реімпортні операції

Реекспортна операція — експорт товарів, раніше ввезених в країну, які не пройшли жодної переробки. Реекспортним вважається товар іноземного походження, який знаходиться в країні реекспортера не більше двох років. Реекспорт допускає операції з маркування, пакування, фасування, якщо їх вартість не перевищує 50 % вартості експортного контракту.

Реекспорт здійснюється у таких випадках: при перепродажу; при бажанні фірми зекономити на митних платежах; при неправильному визначенні ринку збуту продукції; при відсутності торгових відносин між країнами експортера та імпортера.

При проведенні реекспортних операцій укладаються два зовнішньоторгові контракти. За першим контрактом реекспортер купує товар, за іншим контрактом — продає цей товар.

У більшості випадків реекспортними є товари, які продаються на міжнародних товарних біржах та аукціонах.

Через проведення реекспортних операцій фірми можуть вигравати, використовуючи різницю цін на один і той самий товар на різних ринках.

Реімпортна операція — зворотний ввіз з-за кордону товарів національного виробництва, які не піддавалися там переробці.

До реімпортних операцій можна віднести: зворотній ввіз товарів, які не були продані на аукціонах; повернення товарів, які були забраковані покупцями; повернення товарів з консигнаційних складів.

Лекція 7

ЗУСТРІЧНА ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ ВИДИ В ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

7.1. Поняття та форми товарообмінних операцій

Специфічною формою міжнародної торгівлі є міжнародні товарообмінні операції. **Міжнародні товарообмінні операції** — це транскордонний обмін товарами на еквівалентній основі згідно з конкретними цілями та умовами реалізації угод.

Міжнародні товарообмінні операції можуть здійснюватися у формі безпосереднього обміну готовою продукцією, потрібною учасникам відповідної угоди, з метою власного споживання, або у вигляді домовленостей щодо закупівлі товарів, які не обов'язково стосуються предмета первинної угоди та використовуються як засіб товарного пропорційного «балансування» угоди. Вони передбачають ввезення та вивезення товарів через кордон національної митної території, але у безгрошовій або частково безгрошовій формі.

Товарообмінні операції або зустрічна торгівля за своєю сутністю є таким поєднанням експорту й імпорту товарів, за якого в єдиних угодах у контрагентів виникають зобов'язання щодо взаємної закупівлі товарів.

Як уже зазначалося, **основними видами товарообмінних операцій вважають:** бартер;

зустрічні закупівлі; операції з давальницькою сировиною; викуп продукції, що застаріла; компенсаційні угоди; поставки на комплектацію; великомасштабні операції на компенсаційній основі.

Відповідно до реальних господарських завдань, а також умов, у яких перебувають виробники продукції та її споживачі, розглянемо зазначенні **форми зустрічної торгівлі**, такі як: бартерні операції; торговельні компенсаційні операції: компенсаційні угоди; зустрічні закупівлі (офсетні угоди, поставки на комплектацію); авансові закупки; викуп застарілої продукції; операції з давальницькою сировиною; промислові компенсаційні операції (операції «бай-бек», угоди про «розподіл продукції», «експлуатаційну компенсацію», договори цесії).

7.2. Бартерні операції

Бартерна операція — це обмін певного товару (певної кількості товару або товарної партії) на інший товар без використання грошової форми розрахунків, відповідно до принципу вартісної еквівалентності обмінюваної продукції.

Згідно з цим визначенням, а також з практикою укладання бартерних угод можна назвати наступні **характерні ознаки бартерної операції**:

- підписання сторонами єдиного контракту, в якому обумовлено кількість або вартість товарів, що підлягають обміну (із зазначенням найменувань, якісних параметрів товарів, а також усіх необхідних технічних характеристик поставок та юридичних наслідків);
- відсутність грошової форми розрахунків між контрагентами, незалежно від того, були в контракті між ними чи ні грошові оцінки обмінюваних товарів;
- 100-відсоткове взаємне покриття зустрічними поставками, внаслідок чого немає необхідності в компенсаційних грошових доплатах;
- практична одночасність виконання зустрічних поставок (різниця в часі виконання поставок зумовлюється передусім технічними причинами).

Грошова оцінка товарів за бартерною угодою виконує головну роль. Така оцінка потрібна для забезпечення еквівалентності обміну, митного оподаткування, оцінки можливих претензій, нарахування санкцій та страхових позовів.

Перевагами бартерних операцій для їх учасників є відсутність тих ускладнень, які об'єктивно можуть виникнути при грошових розрахунках, зокрема дефіцит валютних коштів, необхідність банківського посередництва тощо.

Недоліки бартеру в значній мірі виявляються на макрорівні міжнародної економічної діяльності. Ними є: обмежена здатність державних органів контролювати бартер; можливість заниження цінових показників продукції, що обмінюється; нездатність митних органів завжди забезпечувати адекватні надходження до державного бюджету, які були б за умови грошових розрахунків.

7.3. Торговельні компенсаційні операції

Торговельні компенсаційні операції — це такий товарообмін, за яким сторони здійснюють взаємні поставки кількох товарів (товарних партій).

Компенсаційні угоди. Компенсаційні угоди означають обмін товарів відповідно до товарних списків, які готуються контрагентами. Кожний із контрагентів готує списки товарів: як тих, які він бажає продати, так і тих, які має намір купити. На переговорах сторони з'ясовують номенклатуру, кількісні параметри поставок, а також ціни обмінюваних товарів.

Зустрічні закупівлі. Особливістю зустрічних закупівель є зобов'язання експортера закупити (самостійно або через посередника) товари в країні імпортера на певну обумовлену суму. Фактично йдеться про певний відсоток від суми контракту відповідно до прагнення імпортера зберегти якомога більший обсяг валюти у власній країні, не здійснюючи безпосередньо виплати в іноземній валюті.

Серед різновидів зустрічних закупівель можуть бути такі контракти (та навіть договірні, тобто юридично не закріплені зобов'язання), за яких експортер погоджується закупити в країні імпортера певну кількість товарів протягом певного терміну. Інколи замість двостороннього обміну товарами та послугами компенсацією за односторонні поставки може бути надання права вкладати капітал у певні проекти. Ці зустрічні угоди називаються **офсетними** (від англ. *offset* —

компенсувати).

Згідно з умовами деяких контрактів, експортер може зобов'язатися включити в майбутню експортну продукцію елементи, які виготовляються в країні імпортера. Такі угоди називаються **поставками на комплектацію**. Їх можна віднести до офсетних, хоча інколи ці угоди виділяють і в окрему групу.

Особливим різновидом торговельних компенсаційних операцій, зустрічної торгівлі є **авансові закупівлі**. Такий тип угод має місце тоді, коли експортер здійснює попередні закупівлі продукції в майбутнього імпортера під зобов'язання останнього закупити в нього продукцію в майбутньому.

Викуп застарілої продукції — вид товарообмінних операцій, за яким відбувається часткова компенсація вартості нових машин і технічного обладнання застарілими аналогами.

Операції з давальницькою сировиною — це такі товарообмінні операції, за якими підприємство однієї країни переробляє давальницьку сировину постачальника з іншої країни та постачає останньому готову продукцію. Передумовами операцій з давальницькою сировиною є наявність в одній країні необхідних потужностей для її виробництва, вирощування, збору, добування, а в іншій країні — промислового потенціалу, який необхідний для її перероблення.

Підвидом операцій з давальницькою сировиною є **толлінг** (від англ. toll — податок), який передбачає виготовлення виробником продукції з сировини чи матеріалів замовника. Договір толлінгу укладається або безпосередньо власником матеріалів, що піддаються переробленню, або згідно з домовленістю замовника з третьою стороною. Така модель відносин може застосовуватись у різних ситуаціях. Згідно з толлінговою угодою переробник може отримувати як фінансову винагороду, так і частину сировини.

7.4. Промислові компенсаційні операції

Промислові компенсаційні операції — це поставки з однієї країни до іншої машин та обладнання, будівництво промислових об'єктів і передача технологій, які оплачуються зворотними поставками товарів, виготовленими з їх використанням.

Такі операції є особливо масштабними за обсягами залучених матеріальних цінностей, а також можуть мати тривалі терміни виконання контрактних зобов'язань (до 10 років, а в деяких випадках і до 20—25 років). Значні обсяги ресурсів і віддаленість термінів завершення виконання умов контракту від його початку, передусім мають місце при спорудженні (чи капітальній реконструкції) великого промислового об'єкта з усіма необхідними будівельно-монтажними роботами й поставками для нього комплектного обладнання. У спрощеному вигляді можливий (і достатньо поширений) алгоритм реалізації подібних операцій включає **наступні етапи, або функціональні компоненти**.

1. Надання виробником-виконавцем робіт довгострокового кредиту для фінансування оплати будівельних та конструкторських робіт, закупівлі машин та обладнання.

2. Власне проведення будівельно-конструкторських робіт і поставки необхідних машин та обладнання, надання інжинірингових послуг із подальшим переходом промислових об'єктів, зданий «під ключ», у власність замовника.

3. Виробництво та поставка на експорт (як кредитору, так і іншим споживачам, покупцям) продукції промислового об'єкта з відрахуваннями валютної виручки на погашення кредиту.

Угода про «**розподіл продукції**» передбачає пропорційний розподіл виробленої продукції між учасниками промислових компенсаційних операцій, причому частка, яка відшкодовується як плата за контрактними зобов'язаннями, становить 20—30, інколи до 40 %.

Ще одним варіантом промислових компенсаційних операцій є механізм «**експлуатаційної компенсації**», за якого структура, яка здійснювала введення промислового об'єкта, сама експлуатує його, отримуючи відповідну компенсацію, після чого об'єкт передається замовникові. У випадку, коли структура, яка була виконавцем, підрядником під час створення промислового об'єкта, не зацікавлена в такому отриманні продукції, укладається **договір цесії** (*cession*), перевідступлення права власності на кінцеву продукцію. Змістом таких операцій є перепродаж продукції або організація (передусім з боку виконавця) її збуту третій стороні.

Переваги замовників об'єктів — це можливості акумуляції капіталів, відкриття додаткових резервів для промислового піднесення, створення нових робочих місць, виходу на ринки, які

забезпечуються довготерміновими коопераційними контрактами та налагодженням сталих зв'язків із контрагентами.

Недоліком промислових компенсаційних операцій інколи називають негнучкість цієї форми коопераційної торгівлі, яка потребує акумуляції великих капіталів, дуже значних за обсягом і тривалих кредитів, а також масштабних урядових гарантій і страхового забезпечення.

Лекція 8

ПОСЛУГИ ПОСЕРЕДНИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

8.1. Поняття торговельно-посередницької діяльності в ЗЕД

Торгово-посередницька діяльність — це комплекс операцій з організації та забезпечення процесу купівлі-продажу, що реалізується за дорученням первинних продавців (виробників) та кінцевих покупців (споживачів) незалежними від них торговельними посередниками на підставі окремого контракту або спеціального доручення.

Застосування послуг посередників є альтернативним, відносно прямого контакту, варіантом реалізації експортно-імпорتنих операцій.

Метою залучення посередників у міжнародній торгівлі є підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій за рахунок використання послуг кваліфікованих фахівців, їхньої інформаційної бази та встановлених ними раніше господарських зв'язків, прискорення обігу капіталу, отримання необхідних правових, консультаційних послуг, оформлення необхідної документації.

Передусім слід відзначити, що ***непряма торгівля*** — торгівля через посередників, хоча і являє собою факультативний спосіб організації міжнародного товарообміну, є його переважного формою. При цьому, в деяких напрямках (мається на увазі товарно-галузева специфіка) опосередкована через посередників торгівля є найбільш типовою, наприклад при торгівлі сировиною.

8.2. Види торговельно-посередницької діяльності на міжнародних ринках

Торговельне посередництво є предметом спеціалізації для торговельних і посередницьких фірм, комерційних агентів, які діють відповідно до наявних правових рамок та згідно з базовими юридичними документами, що регламентують комерційну діяльність — контрактами.

Правовою підставою їх діяльності є національне та міжнародне законодавство. Наприклад, Цивільний кодекс України передбачає два види комерційного представництва — повноважень однієї особи (юридичної чи фізичної) здійснювати певні юридично-господарські операції замість іншої особи: по-перше, на підставі договору-доручення, а по-друге — договору-комісії.

Договір-доручення є документом, згідно з яким довіритель (принципал) доручає довірній особі (агенту) за відповідну винагороду здійснювати від імені принципала та за його рахунок певні дії.

Договір-комісії є документом, згідно з яким одна сторона (комітент) доручає іншій стороні (комісіонеру) за відповідну винагороду (кошти комітента), але від імені комісіонера укласти для комітента одну чи кілька угод (на купівлю-продаж товару або послуги).

Згідно з критерієм, який враховує обсяг посередницьких збутових прав (або обмежень прав принципала), посередників можна класифікувати на простих агентів-посередників, агентів із правом «першої руки» та ексклюзивних (або монопольних) агентів.

Прості агенти-посередники отримують право здійснювати збут продукції певного постачальника на обумовленій території за відповідну винагороду. Принципал не надає посередникові жодних ексклюзивних прав та зберігає за собою право користуватися послугами інших посередників або самостійно здійснювати збут товарів на тому цільовому ринку, на якому працює певний посередник. Щоправда, правилом є включення в угоду між принципалом та посередником зобов'язання першого не надавати іншим агентам привілеїв порівняно з умовами, зазначеними в угоді.

Агенти з правом «першої руки» відповідно до агентської угоди мають «першочергове» право. Мається на увазі те, що принципал при виході на певний ринок зобов'язаний спочатку

запропонувати для реалізації товар такому посередникові. Отже, агент з правом «першої руки» сам вирішує чи погоджуватись йому з умовами реалізації певних товарів, чи ні. Щоправда, подібне рішення має бути мотивованим неприйнятністю ціни, несприятливістю термінів поставки, невідповідністю якісно-технічних характеристик товару або іншими міркуваннями. Принципал, отримавши відмову агента (у письмовому вигляді) має право виходити на цільовий ринок самостійно, або використовуючи послуги інших агентів-посередників.

Ексклюзивні (або монополні) агенти згідно з даним класифікаційним критерієм мають найбільші, виключні права на збут товарів принципала певної номенклатури на певному ринку та протягом обумовленого періоду. Ця діяльність здійснюється за відповідну винагороду, і завдяки їй принципал може розраховувати на налагодження ефективного широкого збуту (наприклад, таким принципалом може стати виробник, який прагне закріпитися на новому ринку та отримати весь комплекс послуг зі збуту свого товару).

Суб'єкти, які надають посередницькі послуги, можуть бути вузької спеціалізації або універсальними. Ними можуть бути повірені, комісіонери, брокери, торговельні фірми, торгові доми, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, дистрибутори та інші структури й особи.

Посередників, залежно від обсягів повноважень, можна класифікувати у такий спосіб:

I. Посередники, які не підписують основних контрактів. Виконують лише представницькі функції, а також здійснюють дослідження цільового ринку та інформаційне забезпечення принципала (довірителя). Такими посередниками можуть бути представники, агенти, брокери, маклери.

Основними критеріями, якими керуються під час вибору посередника (фізичної особи або фірми), є впливовість у ділових та адміністративних колах, достатня інформованість, реальна здатність допомогти принципалу налагодити необхідні партнерські відносини, які можуть продовжуватися і надалі. Ці посередники діють на певному ринку (такий ринок є визначеним територіально, а також щодо номенклатури товарів) та здійснюють одну чи кілька функцій залежно від домовленостей, які були укладені ними з принципалами. Типова винагорода посередника цього типу — до 5 % суми контракту залежно від домовленості, характеру роботи на ринку та обсягів угоди.

II. Посередники, які підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок принципала. Такими посередниками можуть бути торговельні агенти, довірені особи, які діють відповідно до укладеної з принципалом агентської угоди (фактично — угоди-доручення). Від імені принципала та за його рахунок агенти здійснюють весь комплекс дій, пов'язаних із продажем чи купівлею, включаючи підписання контрактів.

III. Посередники, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала. Посередники такого типу називаються **комісіонерами** (принципал називається комітентом). Комісіонери мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями. Відносини коміонера з комітентом регламентує договір комісії. Угоди комісії допускають значно більшу самостійність посередника, який може, в певних межах, сам проводити цінову політику, укладати додаткові контракти.

У простому варіанті комісії, комісіонер як власник товару здійснює прямі поставки товару, а також прямі розрахунки з третьою стороною, причому комісіонер не відповідає перед комітентом за дії третьої сторони. Разом з тим існують різновиди договорів комісії, за яких повноваження, зобов'язання та, відповідно, винагорода комісіонерів є вищою.

Одним з різновидів угод комісії є угоди типу **делькредере**. Це такий договір комісії у разі продажу товарів, згідно з яким комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Інакше кажучи, він не тільки надає послуги щодо організації продажу товару, а й гарантує оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж. Звичайно, зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала.

Іншим різновидом посередників є **консигнатори**. Угода консигнації є такою формою контрактних відносин між постачальником (який називається консигнант) та посередником (консигнатором) згідно з якою перший постачає на склад другого товари для реалізації. При цьому товари залишаються у власності консигнанта до реалізації їх консигнатором, який здійснює

передпродажну підготовку товару, страхує його, проводить маркетингову діяльність та весь комплекс операцій із продажу.

IV. Посередники, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок. Такі посередники називаються **дистриб'юторами**. Це торговельні посередники з найбільшим обсягом повноважень, які потенційно можуть виконувати найбільшу кількість функцій, беруть на себе найбільші підприємницькі ризики та мають найбільшу свободу у прийнятті комерційних рішень.

Для постачальника відносини з дистриб'юторами є вигідними у тих випадках, коли вони здійснюють вихід на нові ринки та бажають скористатися послугами потужних місцевих збутових організацій. І хоч саме за таких умов, посередник може отримувати найбільші прибутки (інколи з монопольним правом збуту товару фірми на даній території), перевагою дистриб'юторських відносин для постачальника є можливість отримувати платежі за товар відразу після його поставки, оскільки після неї власність на об'єкти продажу переходить до дистриб'ютора. Він здійснює комплекс маркетингових заходів на об'єктному ринку, складування товарів, організовує передпродажний сервіс та післяпродажне обслуговування.

Характерною особливістю є підписання більш тривалих дистриб'юторських контрактів, ніж в інших випадках посередництва (2—5 років) з можливим подовженням співробітництва залежно від його результатів та вигідності для сторін.

Лекція 9

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

9.1. Міжнародні товарні біржі

Біржа (нім. *Borse*) — це форма регулярно діючого оптового ринку товарів, цінних паперів та іноземної валюти, а також робочої сили. Товарна біржа концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів (кольорові метали, зерно, бавовну, цукор, кава, какао, чай, джгут, каучук тощо). Відрізняють універсальні та спеціалізовані (за окремими товарами або їх групами) товарні біржі.

Фондова біржа — це біржа, що оперує цінними паперами, тобто грошовими документами, що засвідчують право володіння, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

Об'єктами операцій фондової біржі є акції, облигації, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати та векселі. До цього переліку слід додати приватизаційні цінні папери, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації часток майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду.

Члени біржі поділяються на брокерів і дилерів.

Біржі встановлюють стандарти на біржові товари, рівень цін (котирування) на товари та цінні папери, аналізують кон'юнктуру попиту і пропозицій, поширюють ділову інформацію.

Ф'ючерсна торгівля є провідною формою сучасної біржової торгівлі. На строкових (ф'ючерських) біржах торгують не реальним товаром, а контрактами на постачання товарів у майбутньому.

Основні ознаки ф'ючерсної торгівлі:

- фіктивний характер угод (обмін товарів при цьому фактично відсутній, зобов'язання сторін за угодами припиняються за допомогою зворотної операції з виплатою цінової різниці);
- зв'язок з ринком реального товару відбувається за допомогою хеджування (англ. *Hedging* — засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди), а не постачання товару;
- чітко визначена та уніфікована споживча вартість товару, який є предметом біржового контракту (товар розглядається як носій ціни, прирівнюється до грошей і обмінюється на них у будь-який момент);
- повна уніфікація умов щодо обсягу товару, який реалізується;
- не прив'язаність до контрагентів в цих угодах.

Основною метою біржі є сприяння зведенню в одному місці (на біржі) попиту і пропозиції на

певні товари та обслуговуванню їх обігу. Такі ж функції виконують ярмарки. Проте від ярмарку біржа відрізняється тим, що вона: є постійним (щоденним) місцем взаємодії попиту і пропозиції, тоді як ярмарок лише періодично виконує цю функцію; має постійний (зафіксований) контингент клієнтів і відвідувачів, ярмарок, як правило, відкритий для всіх.

Функції (основні напрями діяльності) **біржі** впливають, насамперед, з поняття цієї спеціальної господарської організації, а саме:

- товарна біржа виконує функцію товаророзподільчого каналу або механізму, завдяки якому товар розподіляється між споживачами за реальною ціною;
- на біржі здійснюється купівля-продаж і обмін товарної маси, що характеризується взаємозамінністю і не потребує додаткового узгодження технічних характеристик. Продукція, що надходить на біржу, має відповідати стандартам;
- товарна біржа — це місце, де узгоджуються попит і пропозиція на певний біржовий товар;
- товарна біржа є регулятором цін, завдяки коливанню біржового попиту і біржової пропозиції, тут не може бути державного регулювання цін;
- товарна біржа стабілізує ціни на біржовий товар, функція стабілізації цін здійснюється через механізм біржової гри на підвищення чи зниження цін;
- біржа є місцем так званого біржового котирування цін. **Біржове котирування** — це реєстрація біржовими органами курсів цін, що виникають стихійно, на окремі біржові товари (цінні папери) з урахуванням укладених біржових угод;
- біржа забезпечує надходження і обробку ринкової інформації;
- біржа розробляє товарні стандарти, встановлює сорти товарів, реєструє марки фірм, допущених до біржової торгівлі;
- товарна біржа виконує арбітражні функції, тобто розглядає спори між членами біржі, а також між членами біржі та їх контрагентами. Рішення арбітражної комісії біржі є обов'язковим і має силу виконавчого документа.

9.2. Міжнародні аукціони

Аукціон — (з лат. — продаж з публічних торгів), спосіб продажу товарів, за якого товар (або його зразки) попередньо виставляються для огляду. У формі аукціону продається також нерухомість, здійснюється примусовий продаж майна неплатоспроможних боржників тощо. Як правило, на аукціоні встановлюється стартова ціна.

На міжнародних аукціонах торгують партіями товарів та окремими предметами. Найчастіше на них реалізують хутро, вовну, тютюн, чай, коней, антикваріат, діаманти тощо.

Відомі такі **основні види аукціонів**:

- валютний, об'єктом якого є обов'язкові валютні відрахування, що мають чи мали місце у певних країнах;
- вексельний, на якому відбувається розпродаж короткострокових казначейських векселів;
- груповий, на якому замовлення накопичуються, а потім один-два рази протягом дня «викидаються» до торговельної зали, де продаються під контролем уповноваженого брокера або працівника фірми. Цей аукціон ще має назву залпового;
- подвійний — торги, де між собою конкурують як продавці, так і покупці, а ціна встановлюється внаслідок рівноваги попиту і пропозиції, коли кількість продавців при ціні, що склалася на аукціоні, дорівнює кількості покупців;
- закритий, на якому всі покупці пропонують ціни одночасно (як правило, письмово), а товар купує той з них, хто запропонував найвищу ціну;
- золотий, об'єктом продажу якого є золото;
- англійський (класичний), на якому товар продається покупцеві, що запропонував найвищу ціну;
- голландський, що проводиться з благодійною метою, стартова ціна знижується доти, доки найщедріший продавець-меценат не дасть згоди на мінімальну ціну оголошеного лота.

Аукціони, як правило, проводяться спеціально створеними юридичними особами. Від бірж аукціони відрізняються тим, що весь товар, призначений для продажу, є на складах або в торговельному залі аукціонного закладу.

Маклери (аукціоністи) у своїй професійній діяльності пов'язані спеціальною клятвою. Окремі

аукціони передбачають, щоб покупці діяли лише через маклерів.

Для участі в аукціоні зазвичай вимагається завдаток. Проданий на аукціоні товар покупець має негайно забрати після закінчення торгів.

Переваги міжнародних аукціонів проявляються у тому, що вони дозволяють створити відкриту конкуренцію, виявити ціну товару, швидко його реалізувати у великих обсягах тими експортерами, які наділені сильнішими фінансовими можливостями та більш високоякісним товаром.

9.3. Міжнародні ярмарки та виставки

Ярмарок (з нім. *Jahrmart* — щорічний ринок) — це торги, ринки товарів, які періодично організовуються у встановленому місці. Вони відігравали важливу роль в економічному житті Західної Європи у середні віки. З розвитком ринкових відносин ярмарки з центрів привозу великих партій наявного товару перетворюються на ярмарки зразків, ярмарки-виставки. У Росії в середині XIX ст. було 6,5 тис. ярмарків, на початку XX ст. — це 18,5 тис.

Ярмарки бувають: всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві. Найбільшими сучасними міжнародними ярмарками є ярмарки в Мілані, Парижі, Ліоні, Ганновері, Лейпцигу, Познані, Загребі, Пловдиві, Торонто, Ізмірі, Дамаску.

Міжнародні ярмарки є місцем демонстрації товарів, призначених переважно для експорту. Ярмарки виконують роль «свахи» і однією з найголовніших їх функцій є організація контактів між потенційними експортерами та імпортерами.

На відміну від контрактів, укладених на міжнародних біржах і аукціонах, контракти, укладені на міжнародних ярмарках, не мають специфічних особливостей. Їх зміст визначається продавцями і покупцями самостійно. Угоди укладаються здебільшого вже після закінчення ярмарків.

Окрім контактної, іншою важливою функцією ярмарків є рекламна. Отже, ярмарок є саме тим місцем, де і на людей можна подивитися, і себе показати, що на мові економістів означає — зібрати оферти (комерційні пропозиції). Функції, схожі з ярмарковими, виконують і міжнародні виставки.

Характерними рисами міжнародної виставкової діяльності являються:

- престижність участі (якщо виробники не беруть участі в міжнародних виставках та ярмарках, то це сприймається як свідчення фінансової кризи або виробничо-технологічної невідповідності рівню міжнародної конкуренції);

- пошук можливостей підвищення економічної ефективності ЗЕД як для учасників виставок, так і для потенційних покупців для забезпечення їх інформацією про новітні види продукції, процеси та методи збуту.

Лекція 10

ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ, УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

10.1. Класифікація фірм, які діють на світовому ринку

Будь-яка зовнішньоторговельна операція українських підприємств починається з вибору партнера, тобто контрагента.

Контрагентами в міжнародній торгівлі називають сторони, що знаходяться в договірних відносинах з приводу купівлі-продажу товарів чи надання послуг. Іноземними контрагентами українських підприємств є фірми та організації, що виступають як протилежна сторона зовнішньоторгової угоди. Контрагентом експортера виступає імпортер, орендодавця — орендатор, підрядчика — замовник тощо.

Вдалих вибір іноземного контрагента має важливе значення для забезпечення ефективності ЗЕД, попередження непорозумінь, фінансових втрат. Серед контрагентів, що діють на світовому ринку, можна виділити: фірми, державні органи, організації.

Найчастіше у зовнішньоторгових операціях приймають участь фірми. Під **фірмою** розуміється відособлене в процесі суспільного розподілу праці підприємство, що здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку. Фірми, що діють на світовому ринку, класифікуються за наступними критеріями: за видами господарської діяльності і характером операцій; за правовим

станом; за характером власності; за приналежністю капіталу і контролем; за обсягом операцій.

1. В залежності від виду господарської діяльності та характеру операцій, фірми поділяються на промислові, торгові, транспортні, страхові, інжинірингові, туристичні тощо.

Промислові компанії складають одну з найбільш багаточисельних груп. До них відносяться фірми, в яких 50 % обігу і більше складає продукція, випущена на власних підприємствах.

Торгові фірми займаються операціями купівлі-продажу і можуть входити чи в систему збуту промислових фірм, чи виступати в ролі незалежних торгових посередників.

2. Можна виділити основні види правових форм, характерних для більшості країн. Це насамперед: індивідуальні підприємці та об'єднання підприємців.

До індивідуальних підприємців відносяться фізичні особи, що здійснюють господарські операції в різних сферах діяльності (промисловість, торгівля, транспорт, банки). Фірми даної категорії підписують комерційні угоди від свого імені та несуть повну відповідальність всім своїм майном відповідно до зобов'язань фірми. Вони підлягають публічній звітності і не являються юридичними особами.

Об'єднання підприємців, в свою чергу, реалізуються у вигляді товариства або спілки. При організації **товариств** підприємці не тільки об'єднують свої капітали, але й приймають безпосередню участь в діяльності фірми, керують нею. Члени товариств несуть необмежену майнову відповідальність відповідно до зобов'язань фірми. При організації **спілок** об'єднуються тільки капітали підприємців, а самі вони не приймають участі у веденні справ фірми. Керівництво фірмою здійснюють професійні менеджери, яких призначають самі вкладники.

3. За характером власності фірми поділяються на приватні, державні та кооперативні.

4. За приналежністю капіталу і контролю — на національні, іноземні та змішані.

Національними називають фірми, капітал яких належить підприємцям своєї країни. Національна приналежність визначається також місцезнаходженням і реєстрацією основної (головної) компанії.

До іноземних відносяться фірми, капітал яких належить іноземним підприємцям повністю чи в певній частині, що забезпечує їм контроль. Іноземні фірми створюються в формі філіалів, дочірніх і акціонерних компаній закордонних головних фірм і реєструються в країні місцезнаходження.

Змішаними називають фірми, капітал яких належить підприємцям двох або кількох країн. Реєстрація змішаної форми здійснюється в країні одного із засновників на основі діючого в ній законодавства, що визначає місцезнаходження її штаб-квартири. Фірми, капітал яких належить підприємцям кількох країн, називаються **багатонаціональними**.

5. За обсягом операцій фірми діляться на великі, середні та малі компанії. Тут треба мати на увазі, що в різних країнах ці поняття не є однаковими.

10.2. Обґрунтування підходів до вибору партнерів на світовому ринку

Вибір торгового партнера залежить від багатьох специфічних факторів. Разом з тим, існують деякі загальні підходи, якими керуються всі підприємці при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. Насамперед, **вибір партнера визначається**: характером зовнішньоторговельної угоди (експортна, імпортна, компенсаційна і т. ін.); предметом угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг); характером предмету угоди (сировина чи готова продукція, машино-технічна продукція чи товари народного споживання).

Далі важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). **При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн, беруться до уваги такі критерії**: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги та стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; місткість ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

При виборі фірми, в першу чергу, необхідно вивчити різні аспекти діяльності потенційних партнерів, а саме: технологічний (вивчити технічний рівень продукції фірми, рівень її технологічної бази і виробничі можливості); науково-технічний (вивчити організацію НДДКР і витрат на них); організаційний (організацію управління фірмою, враховуючи ЗЕД); економічний (дати оцінку фінансового становища фірми); правовий (вивчити норми і правила, що діють в даній країні і мають відношення до співробітництва з потенційним партнером).

В міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик **оцінки потенційних партнерів** виділяють такі **принципи**, які важливо враховувати при організації даної роботи: оцінка ступеню солідності потенційного партнера; оцінка ділової репутації; урахування досвіду укладання минулих угод; врахування позиції фірми на зовнішньому ринку.

Для детального вивчення потенційних фірм-партнерів потрібна відповідна інформація. На іноземних ринках є цілий ряд джерел, які володіють інформацією про фірми.

Особливе місце серед джерел інформації займають **довідники про фірми**. Вони видаються інформаційно-довідковими агентствами, різними асоціаціями, торгово-промисловими палатами. Довідники про фірми поділяються на **національні**, що охоплюють фірми однієї країни, і **міжнародні**, що містять відомості про фірми різних країн. Довідники про фірми мають певні переваги в порівнянні з іншими джерелами інформації: вони охоплюють велику кількість фірм; є практично єдиним джерелом, в якому відомості про фірми публікуються регулярно і в систематизованому вигляді; дають можливість одержати досить повну інформацію про всі аспекти діяльності фірми.

В залежності від призначення і характеру публікацій, **довідники про фірми поділяються на такі види**: адресні; товарно-фірмові; загальнофірмові; галузеві; за акціонерними товариствами; за фінансовими зв'язками; директорські; бібліографічні та ін.

Товарно-фірмові довідники, розраховані для визначення окремих фірм, що випускають той чи інший товар чи торгують ним, побудовані за принципом «товар-фірма». Всі фірми згруповані за товарними рубриками. Під назвою кожного товару (послуги) в алфавітному порядку перераховуються компанії, які виробляють його чи торгують ним. Окремі довідники цього виду групують фірми одночасно за товарними і географічними ознаками. Для зручності в користуванні товарно-фірмові довідники оснащені алфавітним переліком товарів і послуг чи товарних груп поданим декількома мовами.

10.3. Організація роботи щодо збору інформації та вивчення фірм-іноземних партнерів

Робота зі збору інформації та вивченню фірм-партнерів повинна бути добре організована і методично забезпечена. І головне — ця робота повинна проводитися постійно й сумлінно.

Оперативно-комерційна робота з вивчення фірм повинна використовувати різні аспекти: збір інформації про фірми, з якими передбачається підписання угод; спостереження за фірмами, з якими підписані угоди; пошук нових фірм-партнерів; вивчення фірм-конкурентів, які відіграють провідну роль на ринках.

Вивчення фірм, які діють на окремих ринках, складається зі збору інформації про фірму і систематизації зібраних відомостей. Інформація про фірму, одержана з різних джерел, підбирається й систематизується в досьє на фірму. Питання, за якими підбирається матеріал для досьє, можна поділити на дві групи:

- 1) пов'язані із загальною характеристикою фірми, враховуючи вид діяльності, номенклатуру виробництва і торгівлі, роль фірми на ринку даного товару;
- 2) питання за спеціальними аспектами, пов'язані безпосередньо з підписанням контрактів.

До останніх відносяться питання, що характеризують кредитоспроможність, фінансовий стан фірми, завантаження замовленнями, зацікавленість в одержанні замовлень від іноземних партнерів, встановлення принципу її взаємодії з іншими фірмами і державними органами, а також ділова характеристика представників фірми, з якою передбачається проведення переговорів. Найбільш цінною інформацією для досьє вважаються відомості, одержані при особистому знайомстві з фірмою. Ці відомості доповнюються інформацією з фірмових довідників.

Досьє фірми складається з ряду документів, до яких відносяться: карта фірми; відомості про переговори з фірмою; відомості про ділові контакти.

Карта фірми — це базовий документ. Він являє собою анкету, запитання якої характеризують різні сторони діяльності фірми, а саме: країна, поштова адреса, телефон, факс; рік заснування; предмети торгівлі, виробництва чи характер послуг; виробничі потужності, торговельний обіг, число робітників; дані, що характеризують фінансове становище; філіали, дочірні підприємства, участь та інші зв'язки; найважливіші конкуренти; власники, керівники фірми, особи, що мають безпосередній контакт з фірмою; обіг капіталу, в тому числі на різних ринках; негативні сторони, що характеризують фірму (невиконання зобов'язань, рекламації, арбітражні й судові справи).

Крім даних, які перераховані в карті, в досьє фірми повинні бути внесені й такі відомості, як: характеристика власників, керівників фірми, які безпосередньо контактують з іншими організаціями; дані про баланси фірми за господарський рік; дані про розвиток торгових відносин з фірмою (відомості про поведінку фірми під час переговорів про підписання угод, про хід їх реалізації, про результати угод, про зацікавленість фірми в роботі на вітчизняному ринку).

Лекція 11

СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

11.1. Суть і особливості оформлення зовнішньоторгового контракту

Контракт — це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується передати товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар. Беззаперечною умовою контракту купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покупця. Цей контракт купівлі-продажу відрізняється від усіх інших контрактів, наприклад, контракту оренди, ліцензійного та ін.

Форма контракту може бути письмовою чи усною. Віденська конвенція ООН (1980 р.) не вимагає, щоб договір купівлі-продажу обов'язково оформлявся в письмовій формі. Проте, законодавства ряду країн, в тому числі й України, вимагають обов'язкової письмової форми договору купівлі-продажу. В письмовій формі повинні вноситися і всі зміни в контракт, направляються оферти, акцепти, запити та інші пропозиції та відповіді.

Даючи загальну характеристику контракту купівлі-продажу, слід відзначити **джерела правового регулювання зовнішньоторгових контрактів**. Звичайно, вони мають певну специфіку. До основних джерел відносяться: міжнародні договори; національне законодавство; звичаї.

В практиці міжнародної торгівлі використовуються наступні джерела правового регулювання міжнародної купівлі-продажу: Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.); Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.); Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985 р.) та ін.

В Україні відносини міжнародної купівлі-продажу регулюються Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».

11.2. Типовий міжнародний контракт купівлі-продажу товарів

Міжнародний контракт (або міжнародна угода) — це домовленість про комерційний обмін цінностями між декількома контрагентами, причому в результаті кожен з учасників отримає особисту користь від об'єкта, що обмінюється або продається.

Типовий контракт — це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто ніби наперед узгоджених, типових умов. Другу частину типового контракту складають статті, умови яких вимагають узгодження. Це статті, які містять умови про предмет контракту, ціну товару, його якість, терміни поставок, умови платежу та ін.

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- беззаперечне приєднання однієї зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
- використання типового контракту як зразка, який може бути змінений у відповідності до конкретної угоди.

Частіше всього типовий контракт, розроблений однією із сторін угоди, береться за зразок і на його основі шляхом узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

Типові форми контрактів являються обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Звичайно зміст таких угод ґрунтується на праві й практиці країни-розроблювача. І це необхідно враховувати вітчизняним підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

11.3. Зміст зовнішньоекономічного контракту

Змістом міжнародного контракту є перелік якісних та кількісних параметрів, які характеризують товарні поставки, а також визначення фінансових зобов'язань покупця перед продавцем, які він повинен виконати. Але, виконання взаємних зобов'язань передбачає дотримання багатьох технічних умов, існуючих писаних та неписаних, обов'язкових та факультативних (додаткових) параметрів та правил поведінки контрагентів, які також відображаються в контракті.

До обов'язкових контрактних положень входять умови, без яких відповідний договірний документ не має сенсу та змісту, необхідних для того, щоб сторони мали юридичні підстави для обумовлених господарських та технічних дій (визначення сторін, кількість, якість поставленого товару, ціна, яку необхідно сплатити тощо).

Додаткові умови потрібні для забезпечення виконання контракту, вони визначають процедуру здавання/приймання товару, його пакування, порядок припинення виконання контракту внаслідок обставин нездоланної сили, характер розв'язання спорів тощо. Ці додаткові умови за певних обставин є обов'язковими, але в будь-якому випадку чим докладнішим та чіткішим є опис умов контракту, взаємних зобов'язань контрагентів, характеру та часу їх дій, тим більше підстав розраховувати на те, що контракт буде виконано, а інтереси його учасників задоволеними.

Отже, сам контракт повинен мати жорстку структуру, бути продуманим як цілісний документ та чітко формулювати права й обов'язки сторін. При цьому, укладаючи його, слід враховувати, що склалися традиції щодо послідовності й характеру «наповнення» окремих структурних підрозділів контракту.

Згідно з Наказом Мінекономіки від 06.09.2001 за № 201 обов'язковими пунктами контракту є такі: I. Преамбула контракту. II. Предмет контракту. III. Кількість товару. IV. Якість товару. V. Базисні умови контракту. VI. Ціна товару. VII. Умови платежу. VIII. Упакування та маркування. IX. Здача-приймання товару. X. Санкції та рекламації за порушення умов контракту. XI. Арбітраж. XII. Обставини нездоланної сили (форс-мажор). XIII. Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін.

11.4. Ціна міжнародного контракту

Встановлення ціни міжнародного контракту є головною технічною умовою підписання цього документу. На контрактну ціну впливають численні та різноманітні фактори:

1. **об'єктивні** (споживчі властивості товару, загальні попит та пропозиція) та **суб'єктивні** (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організувати її підтримку під час митного очищення тощо);

2. **тривалі** (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини) та **кон'юнктурні** (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил);

3. **економічні** (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями) та **позаекономічні** (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні катастрофи).

Встановлення ціни контракту є непростим механізмом, адже ціна водночас повинна відображати результати господарської діяльності та бути гнучким інструментом у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Зокрема, **ціна виконує такі функції:**

- включає прямі та опосередковані витрати на виробництво товару;
- відображає корисність товару (це особливо помітно під час встановлення ціни на нові, технологічно лідируючі товари);
- забезпечує прибуток продавцеві;
- повинна враховувати конкурентну кон'юнктуру ринку та формувати її за допомогою коливання цін на продукцію.

Відповідно до економічних факторів, дію яких відчувають учасники угод, особливостей виробництва товару, характеру самого товару, наявної інформації про використовувані ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів використовуються різні способи визначення ціни.

При визначенні ціни контракту важливе значення мають знання про ціни аналогічних зовнішньоекономічних операцій, які відбуваються в міжнародній торгівлі. У цьому зв'язку

використовуються різні об'єктивні дані та різні види цін, такі як:

Світові ціни — це ціни найбільш впливових ринкових компаній. Залежно від того, про який товар йдеться, це ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

Ціни ринку — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку. Їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, завоювання сегменту ринку, вибору цінової політики фірми.

Разом з тим поняття «світові ціни» та «ціни ринку» є дещо абстрактними, і насправді їх реальний зміст проявляється в різних системах та джерелах ціноутворення. Такими джерелами є передусім **опубліковані ціни**:

1. Довідкові ціни — це ціни на аналогічні (подібні) товари, які застосовуються у міжнародній торгівлі та на внутрішніх ринках при оптовій торгівлі різних країн. Довідкові ціни можуть відображати параметри нещодавніх операцій (враховуючи, що основним джерелом довідкових цін є бюлетені, прейскуранти, журнали, спеціалізовані газети, каталоги).

2. Біржові котирування — є цінами продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка продається на біржах.

3. Ціни аукціонів фіксують умови продажу нестандартних товарів. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутро, чай та ін.). Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

4. Ціни пропозицій великих фірм мають номінальне значення, оскільки є ціновою пропозицією продавця. В основному вони стосуються високотехнологічних товарів, які є предметом складного виробництва.

5. Середні експортні та імпорتنі ціни обчислюються статистично з використанням даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним комітетом статистики України.

6. Крім офіційно публікованих цін можуть ще використовуватись **ціни попередніх угод**, які є доступними для контрагентів. Але ця інформація не завжди носить достовірний характер, а інколи і навмисно приховується учасниками комерційних операцій.

На підставі вивчення цін та залежно від характеру товару, умов реалізації контракту, ринкової кон'юнктури, способу фіксації ціни можуть бути різними та суттєво відрізнятися один від одного. Виділяють такі **форми цін залежно від моменту їх остаточного визначення**:

1. Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту і не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок (до 2-х тижнів) та застосовується тоді, коли термін виконання контрактних зобов'язань не перевищує 2-3-х тижнів.

2. Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном виробництва і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть змінюватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

3. Ціни з наступною фіксацією також встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном виробництва та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

4. Ціни, що ковзають (змінні або ковзаючі ціни), використовуються тоді, коли у контрактах йдеться мова не просто про товари з тривалим терміном виробництва, а з композитним визначенням ціни. Тобто, первісно в контракті зазначається початкова ціна та її структура: вміст у ній різного роду витрат і компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток).

Остаточна ціна контракту є компромісом цінових пропозицій та преференцій продавців і покупців. Прагнення продавця включити в ціну всі наведені вище компоненти та збільшити свій

прибуток, а також прагнення покупця придбати товар за якомога нижчою ціною, породили диверсифіковану систему цінових знижок. Найбільш поширеними у світовій торговій практиці є такі **знижки**: прості (або загальні), прогресивні (гуртові), сезонні, спеціальні, дилерські, бонусні, знижки «сконто», закриті.

11.5. Умови платежів та розрахунків за експортно-імпортними операціями

Умови платежів контрактів — це комплексне поняття, зміст якого відповідає характеру платіжних зобов'язань, термінам розрахунків і гарантіям партнерів. Умови платежів контрактів охоплюють визначення способу здійснення платежів, засобу платежів та форми розрахунків.

I. Способи здійснення платежів відрізняються в залежності від співвідношення у часі моменту оплати товару та його реальної поставки. Платежі можуть здійснюватися у: готівковий спосіб, авансом, в кредит.

II. Засоби платежів — це платіжні інструменти, тобто гроші, які виражені в конкретній валюті.

Встановлюючи ціни товару, обов'язково слід вказати на грошові одиниці, в яких вона обчислюється. Таку функцію можуть виконувати гроші (валюта) країни-експортера, країни-імпортера, іншої країни (передусім долар США, євро, а також японська єна та інші вільно конвертовані валюти). Разом з тим валюта, яка оцінює товар в контракті і валюта (або валюти), в якій здійснюються виплати, можуть не збігатися. У зв'язку з цим виділяються поняття «валюта контракту» та «валюта платежу».

Валюта контракту — це валюта, в якій встановлюється ціна товару в міжнародному контракті купівлі-продажу.

Валюта платежу — це валюта, в якій, лише за згодою контрагентів (сторін угоди), здійснюється фактична оплата за товар.

Зважаючи на те, що валютні курси можуть коливатися, (що може означати виграш для однієї сторони контракту та програш для іншої), застосовуються валютні застереження, які фіксують курс однієї валюти стосовно іншої. Це відбувається в ситуації, коли валюта контракту не збігається з валютою платежу.

III. Форми розрахунків відрізняються за характером передання грошових коштів покупцем продавцеві.

1) Банківський переказ є найбільш поширеною формою розрахунків у сучасній практиці експортно-імпортних операцій. Для учасників зовнішньоекономічних операцій банківський переказ є найбільш зручною формою розрахунків, тоді як для банку це — комерційна операція, за виконання якої він стягує комісію за надані послуги. Ця операція виконується за умов наявності заяви на переказ коштів (інша назва цього документу — платіжне доручення) та після ретельної перевірки паперів та стану рахунку, банк починає процедуру опрацювання та виконання доручення.

2) Акредитив як форма розрахунків пов'язаний із залученням як активного учасника розрахунків банківських установ. Акредитивною формою розрахунків є дії банку за дорученням клієнта (наказонадавача) щодо здійснення платежів третій особі (бенефіціару) або надання доручення іншому банку для проведення відповідних дій для отримання обумовлених документів та відповідно до погоджених умов.

3) Інкасо є банківською розрахунковою операцією, за якої на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації його банк отримує грошові кошти від імпортера та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

Інкасові операції в міжнародній торгівлі застосовуються на підставі прийнятих у 1978 р. Міжнародною торговельною палатою «Уніфікованих правил з інкасо».

Розрізняють два **види інкасо**: просте (чисте) та документарне:

– **просте інкасо** — стягнення коштів згідно з фінансовою документацією (переказних чи простих векселів, чеків та інших інструментів, які використовуються для отримання платежів) без використання комерційних документів;

– **документарне інкасо** — стягнення грошей на підставі фінансової документації, яка супроводжується документами комерційного характеру (транспортними, відвантажувальними,

страховими документами та рахунками, рахунками-фактурами).

Суб'єктами інкасової операції є експортер (наказонадавач), банк, якому надається інкасове доручення, банк-кореспондент, який виконує доручення, та імпортер, який здійснює платіж.

4) Розрахунки за відкритим рахунком — це періодичні платежі покупця продавцеві, які здійснюються за стабільні, повторювальні поставки товарів на умовах його подальшої оплати та зарахування заборгованості на рахунок імпортера. Фактично йдеться про кредит за відкритим рахунком, погашення якого здійснюється відповідно до конкретної домовленості експортера та імпортера.

5) Механізм чекових розрахунків регламентується національним законодавством, а також міжнародними нормативними джерелами (наприклад, Женевською конвенцією про чеки 1931 р.; ряд країн англосаксонської системи права дотримуються положень британського закону про переказні векселі від 1982 р.).

Власник чеку (таким власником, у результаті експортно-імпоротної операції, може стати експортер) подає чек для реалізації у власному банку, який сплачує його або негайно по пред'явленню або після перерахунку на свій кореспондентський рахунок відповідної суми.

6) Вексельні розрахунки є одним з найбільш поширених кредитно-платіжних інструментів, які використовуються при здійсненні експортно-імпортних операцій. При цьому застосування векселів дає змогу імпортерам відстрочувати платежі, а експортерам — обліковувати векселі, за якими ще не настав термін платежів.

Лекція 12

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

12.1. Транснаціональні корпорації

Міжнародний бізнес — це будь-які господарські операції, що проводяться суб'єктами двох або більше країн з метою одержання прибутку. В якості таких суб'єктів можуть виступати як приватні, так і державні організації незалежно від розмірів, галузей та ін. При цьому в міжнародному бізнесі головну і зростаючу роль відіграють так звані транснаціональні корпорації (ТНК). За офіційним визначенням ЮНКТАД **транснаціональна корпорація** (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) — це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах та провадить єдину політику і загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

12.2. Сутність фінансового менеджменту ЗЕД

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності є сукупністю визначених інструментів, які компанії використовують у своїй фінансовій діяльності на міжнародних ринках. До **цих інструментів відносять**:

- фінансове планування грошових потоків;
- купівля і продаж валюти для обслуговування різноманітних операцій;
- купівля і продаж акцій та цінних паперів на міжнародних фінансових ринках, оперування власними цінними паперами на закордонних ринках, управління валютними ризиками та ін.

ТНК здійснюють три **основних види діяльності**: експортно-імпортна діяльність, діяльність дочірніх фірм за кордоном, операції на міжнародних фінансових ринках.

12.3. Міжнародні розрахунки

Міжнародні розрахунки — це будь-які платежі за грошовими зобов'язаннями та вимогами, які виникають між юридичними особами та громадянами різних країн.

Форми міжнародних розрахунків, що застосовуються у міжнародній практиці, подібні до тих, які мають місце у внутрішньоекономічних розрахунках. Це інкасо, акредитив та банківські перекази.

1. Инкасова форма міжнародних розрахунків (з італ. *інкасо* — отримання банком готівки від своїх клієнтів) здійснюється відповідно до Уніфікованих правил по інкасо (ERI), що видані

Міжнародною торговою палатою. Розрізняють інкасо з попереднім поданням документів та інкасо з негайною оплатою.

2. Акредитивна форма розрахунків регламентується Міжнародними Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (ERA -500). Акредитив пов'язаний із представленням документів, за якими банк бере на себе зобов'язання провести за дорученням імпортера оплату товарних документів експортеру чи акцептувати тратту (підтвердити вексель).

Крім того, зовнішньоторгові партнери можуть домовитися про «платіжні угоди»: попередня оплата (завдаток); авансовий платіж до поставки; чистий платіж (clean payment) під час поставки (тобі гроші мені товар; оплата з відстроченим терміном платежу (deferred payment).

Всі ці платежі здійснюються імпортером шляхом банківського переказу валюти експортеру. Ці перекази часто поєднуються з гарантією банку. Використання банківських переказів сприяє прискоренню та спрощенню міжнародних розрахунків.

3. Банківський переказ — це основна форма міжнародних розрахунків у сучасній практиці.

12.4. Банківський переказ

Банківський переказ є елементом всіх інших форм міжнародних розрахунків таких, як акредитиви, інкасо, чеки, векселі. Банківський переказ належить до платних комісійних операцій банку. Усі банки, які беруть участь у здійсненні банківського переказу, беруть комісію за проведення операції.

Оплата переказом можлива на будь-якій стадії виконання контракту: до відвантаження товару, після відвантаження товару, через певний період. Оплата до відвантаження означає аванс. У цьому випадку імпортер у встановлені контрактом строки або після повідомлення експортера про готовність товару до відвантаження дає доручення банку здійснити переказ валюти на користь експортера. Отримавши таке повідомлення, експортер відвантажує товар. Боржник передає своєму банку відповідний формуляр у трьох примірниках і в такий спосіб доручає йому переказати на рахунок свого кредитора певну суму грошей.

Порядок виконання банківського переказу такий:

- 1) переказ відбувається відповідно до умов укладення контракту після повідомлення продавця про відвантаження;
- 2) експортер відвантажує товар і отримує товарні документи від перевізника;
- 3) експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру;
- 4) імпортер подає заявку банку на переказ;
- 5) імпортер отримує товари;
- 6) банк імпортера, отримавши заявку на переказ, здійснює списання грошей з валютного рахунку клієнта і зараховує їх на рахунок банка-експортера;
- 7) банк експортера:
 - перевіряє одержані документи;
 - списує гроші з рахунку банку імпортера, зараховує їх на рахунок експортера;
 - передає експортеру документи про отримання банком грошей і підтверджує, що вони поступили на рахунок клієнта.

Для здійснення переказів, які надходять регулярно, призначені тому самому одержувачу й сума яких щоразу однакова, можна скористатися так званим дорученням банку на проведення операцій за зобов'язаннями клієнта і за його рахунок. У такому випадку банк платника щоразу автоматично переказує у відповідний час заздалегідь визначену суму. Для клієнта це не тільки заощадження часу, але й гарантія того, що він не пропустить термін сплати.

12.5. Чеки у зовнішній торгівлі

Велику роль у зовнішній торгівлі відіграє розрахунок чеком. **Чек** — спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати пред'явнику вказану суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

Існують різні **види чеків**.

Банківський ордерний чек може за бажанням клієнта виступати замість переказу. Як правило, він відсилається банком безпосередньо отримувачу. Іноді чек вручається чекодавцю, щоб він

передав або надіслав його отримувачу. В більшості випадків цей чек пред'являється отримувачем банку-кореспонденту банку чекодавця. Після перевірки підписів банку чекодавця може бути виписана сума в іноземній валюті.

Іншим видом чека в міжнародному обігу є **клієнтський чек**, за допомогою якого чекодавець здійснює платіж безпосередньо своєму партнеру, що в цілому виявляється швидше, ніж платіж за допомогою переказів. На відміну від банківського, клієнтський чек виставляється клієнтам на їхній банк. Це в більшості випадків розрахункові чеки на пред'явника, виписані в національній чи іноземній валюті залежно від домовленості сторін. Чекодавець пересилає чек своєму партнеру за кордоном, який пред'являє його своєму банку для кредитування рахунку.

За **способом передачі** розрізняють три **види чеків**:

- **чек на пред'явника** — кожен власник чека вправі пред'явити його для оплати чи подати на інкасо, його правомірність не підлягає перевірці;

- **ордерний чек** — у ньому однозначно названо одержувача, який може передати свої права на чек з допомогою так званого індосаменту третій особі.

- **іменний чек**.

За способом оплати розрізняють: наявні чеки; розрахункові чеки; кросовані чеки.

Особливим видом чеків у некомерційному міжнародному обігу є **єврочек**. Це національні чеки, які можуть використовуватися і за кордоном. Іншим видом чеків є **дорожній (туристський) чек**, який випикується як в національній валюті, так і в доларах США.

Ризик неплатежу при чековому обігу суттєво вищий, ніж при переказі, особливо за клієнтськими чеками, коли немає гарантій, що банк, на який вони видані, здійснив платіж.

12.6. Вексель

Одним з найважливіших інструментів розрахунків (і кредитування), які використовуються в міжнародній торгівлі, служить вексель. Існують два **основних види векселів**:

- соло-вексель (простий) — боргове зобов'язання однієї особи сплатити вказану суму іншій особі;

- тратта (переказний) (bill of exchange, draft) — безумовна пропозиція однієї особи, адресована іншій, сплатити в призначений термін третій особі певну грошову суму.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовується переказний вексель (тратта). Форма векселя має важливе значення, оскільки при її недотриманні вексель втрачає силу зобов'язання. Вексель є абстрактною угодою, тому що не вказується матеріальна основа боргу. Звідси впливає: предметом вексельного зобов'язання завжди є гроші, а не товари і не цінні папери. Роблячи пропозицію платнику (трасату) здійснити платіж за векселем, векседавець (трасант) також вступає в зобов'язувальні відносини з ремітентом, оскільки у випадку відмови трасату виконати пропозицію трасанту останній сам повинен здійснити платіж за векселем. Згода трасата заплатити за векселем оформляється у вигляді акцепту. Платник може обмежити акцепт частиною суми, тоді по решті суми вексель не прийнятий.

Термін платежу за векселем має бути одним для всієї вексельної суми. Вексель без вказівки терміну платежу розглядається як такий, що має сплачуватись при пред'явленні.

Кредитор має три **шляхи використання векселя**: тримати до настання терміну оплати; використати для погашення своїх боргових зобов'язань; продати комерційному банку (облікувати вексель).

Вексель може випикуватись у будь-якій валюті. Але, як правило, він випикується у валюті країни, в якій має здійснюватись платіж. Вексель може бути виданий і в валюті іншої країни з оплатою в валюті країни платежу. Застосування векселів у зовнішньоторговельних розрахунках підприємств може обмежуватись валютним законодавством.

12.7. Міжнародні валютні ринки

Валютний ринок — це система економічних і організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах.

Операції на міжбанківському валютному ринку можуть здійснювати тільки суб'єкти даного ринку, до яких належать:

- НБУ або центральний банк;
- уповноважені банки (комерційні банки, які отримали ліцензію на право здійснювати операції з валютними цінностями);
- уповноважені фінансово-кредитні установи (які отримали ліцензію на право здійснювати операції з валютними цінностями).

Банки відіграють центральну роль на зовнішніх валютних ринках, оскільки вони продають і купують іноземну валюту, що, безумовно, є суттєвим елементом у міжнародних торговельних угодах.

Згідно з правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України юридичні особи-резиденти мають можливість купувати іноземну валюту для забезпечення своїх зобов'язань перед нерезидентом з оплати продукції (робіт, послуг) і інших майнових прав.

Функції валютного контролю банку при купівлі підприємством іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України полягають в отриманні від клієнтів необхідних документів для купівлі валюти: договір (контракт); вантажні митні декларації; товаросупровідні документи; акт виконаних робіт; специфікації; інвойси та інші документи, які стосуються даного договору.

Після перевірки пакету документів, купівлі валюти на міжбанківському валютному ринку України і зарахування іноземної валюти на рахунок клієнта банк ставить відмітку: «валюта куплена» (сума, валюта, дата). Дана відмітка проставляється банком на оригіналі контракту та на оригіналах вантажних митних декларацій клієнта.

Лекція 13

РОЛЬ ТРАНСПОРТУ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

13.1. Суть міжнародних транспортних операцій

Під **транспортним забезпеченням розуміють** сукупність елементів, які знаходяться в тісній взаємодії і складають єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції. Продукцією транспорту являється безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. В цьому й полягає суть транспортних послуг.

Транспортні послуги, як і всяка послуга, має **свої особливості**.

1. Транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме завдяки їх переміщенню з одного місця в інше забезпечується продовження процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів. Переміщення товарів, продукції з місця виробництва до місця споживання і являється тією споживчою вартістю, яку створює транспорт.

2. Дія транспортних послуг виражається в такому корисному ефекті, який не може виникати, зберігатися і реалізуватися у відриві від транспорту. Разом з тим виробництво транспортних послуг невідривне від їх споживання. Транспортні послуги задовольняють потреби в момент свого прояву, тобто створення таких послуг співпадає з їх споживанням.

3. Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він являється необхідною умовою здійснення міжнародного розподілу праці, зовнішньоекономічних зв'язків, а з іншого боку — транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції, частково, транспортних послуг.

4. Транспортні послуги, що здійснюються в сфері ЗЕД, піддаються впливу всіх факторів, що характеризують розвиток ринкової економіки. Насамперед, це коливання цін на нафту, попиту і пропозицій на товари, а, відповідно, і на їх перевезення; валютного курсу; ступінь втручання держави у ЗЕД, стан політичних та економічних відносин різних держав і багато інших.

В сучасному світі функціонує шість видів транспорту: ***морський, залізничний, автомобільний, річковий, повітряний і трубопровідний***. Види транспорту поділяються на водяний (морський, річковий), наземний (залізничний, автомобільний, трубопровідний) і повітряний. Кожен з них має свою специфіку.

Розглянемо зміст окремих транспортних операцій при здійсненні ЗЕД. Ці операції визначаються характером міжнародних перевезень і **класифікуються в залежності від ряду ознак**:

- предмет транспортних операцій (вантажні та пасажирські);

- вид транспорту (водяний, повітряний, наземний і змішаний);
- вид товару (з генеральним вантажем, масовим, наливним, газоподібним);
- періодичність (регулярні й нерегулярні);
- порядок проходження кордону (перевантажувальні й неперевантажувальні);
- транспортно-технологічна система (контейнерні, паромні, ліхтерні, ролкерні);
- вид сполучення (пряме, поступове).

В часовому розрізі виділяють три **групи транспортних операцій**: що передують зовнішньоторговій угоді; що з'являються в процесі її реалізації; операції після завершення угоди.

До **першої** відносяться такі дії, як: планування зовнішньоторгових перевезень, аналіз кон'юнктури ринку транспортних послуг, тарифів та умов перевезення товарів, визначення транспортного фактору в ціні товару, й базисні умови поставки в контракті купівлі-продажу.

Друга група операцій складається з таких дій, як підготовка товару до транспортування, укладення договору перевезення, оформлення відповідних транспортних і товаросупроводжувальних документів, страхування вантажу й оформлення страхового полісу, підготовка й оформлення вантажної митної декларації з урахуванням товарної номенклатури ЗЕД, розрахунок з перевізниками, оформлення митних формальностей, прикордонних, санітарних, ветеринарних операцій, оформлення необхідних документів та ін.

До **третьої групи** відносяться операції, пов'язані з вирішенням суперечок між одержувачем вантажу й покупцем, якщо такі мають місце, пред'явлення претензій до стягнень, вирішення їх в установленому порядку.

Транспортні операції можуть здійснюватися в різних місцях: в пунктах відправлення, на шляху просування вантажу, в пунктах перевалки, на прикордонних пунктах і в одержувача товару. Вони можуть проходити як в середині країни, так і за кордоном.

13.2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту

Під час розгляду питань транспортування вантажів для учасників зовнішньоторгової угоди важливо з'ясувати основні транспортні й базисні умови поставки, а також питання організації доставки товарів й управління нею. Основу **транспортних** умов складають базисні умови поставки. Максимальні обов'язки з доставки товару приходяться на продавця при поставці на базисних умовах DDU (поставлено без оплати мита) і DDP (поставлено з оплатою мита). Всі інші комерційні терміни передбачають розподіл обов'язків з транспортування вантажу між продавцем і покупцем.

I. Морські перевезення. На міжнародні морські перевезення припадає значний об'єм вантажообігу світової торгівлі — біля 60 %. Основну частину міжнародних морських вантажопотоків складають масові наливні й навальні вантажі. Це сира нафта, нафтопродукти, залізна руда, кам'яне вугілля, зерно тощо. З інших виділяються генеральні вантажі; тобто готова промислова продукція, напівфабрикати, продукти. В міжнародному судноплаванні розрізняють дві форми організації руху суден: регулярне, у вигляді лінійного судноплавання, і нерегулярне, у вигляді трампового судноплавання.

Лінійне судноплавання являє собою таку форму транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення за оголошеним розкладом між заздалегідь установленими портами. Вантажний потік лінійного судноплавання складають, в основному, генеральні (тарно-поштучні) вантажі. На лінійних суднах перевозяться невеликі партії вантажів, в основному, це готові вироби і напівфабрикати.

Морське сполучення між певними портами називається **лінією**. Розрізняють такі типи ліній:

- **односторонні** — характеризуються тим, що на них працюють судна тільки однієї країни чи однієї судноплавної компанії;
- **двосторонні**, на яких працюють судна двох країн (за узгодженням) або двох судноплавних підприємств;
- **конференційні**, на яких працюють судна двох чи більше компаній з однієї чи різних країн.

Головне призначення **конференційних ліній** (конференційних угод) полягає у встановленні однакових тарифів й умов перевезення для всіх учасників перевезень. Головним документом в морських перевезеннях є **коносамент**. Це документ, виданий судовласником (капітаном)

вантажовідправнику в засвідчення прийняття вантажу для перевезення морським шляхом.

Коносамент виконує три основні функції:

- 1) засвідчує прийняття вантажу для перевезення;
- 2) є товаросупроводжувальним документом, оскільки дає право на одержання вантажу тому, на кого він виписаний;
- 3) свідчить про укладення договору перевезення вантажу морським шляхом, у відповідності з яким перевізник зобов'язується доставити вантаж у визначене місце призначення.

В коносаменті містяться дані про назву судна, його власника, тоннаж судна, назву портів завантаження й розвантаження, суму фрахту і місце його оплати, кількість виданих екземплярів, в тому числі оригіналів, та ін. На полях коносаменту, оскільки він являється розпискою судовласника за товари, міститься їх опис. Підписується коносамент капітаном чи судноплавним агентом.

Коносаменти можуть бути таких видів: іменний (вказує одержувача вантажу), на пред'явника і ордерний (виданий за «наказом відправника» або за «наказом одержувача»). Коносамент поділяється також на *прямий*, тобто без перевалки, і *транзитний*, що передбачає перевалку на шляху просування вантажу.

Трампове судноплавство — форма організації судноплавства, в якому судна здійснюють нерегулярні рейси. Вони не мають чіткого розкладу і направляються судовласником туди, де є попит на тоннаж і пропозиції вантажів. Трампове судноплавство займається, як правило, перевезенням окремих видів масових вантажів (ліс, вугілля, руда, зерно, нафта, нафтопродукти, цемент, добрива і т. ін.), хоча при необхідності можуть перевозити генеральні вантажі, упаковані чи не упаковані (обладнання, хімікати, металовироби, автомобілі, вагони, сільгосптехніку та ін.).

Договір на перевезення вантажів в трамповому судноплавстві підписується у формі чартеру. Чартер грає головну роль в регулюванні договірних відносин сторін в трамповому судноплавстві. Тут коносамент — документ, що доповнює його.

В практиці морського судноплавства широко використовуються типові договори перевезень, що одержали назву *проформ-чартерів*. На їх основі укладаються чартери на перевезення конкретних товарів в певному напрямку. Залежно від фрахтових угод розрізняють такі види чартеру: рейсовий, тайм-чартер, димайз-чартер, бербоут-чартер.

Плата за перевезення вантажу, яка сплачується володарем вантажу (фрахтувальником) перевізнику (фрахтівнику) трамповим судном складається в залежності від кон'юнктури ринку на транспортні послуги і встановлюється безпосередньо судовласником.

Враховуючи специфічні риси морського транспорту, можна виділити такі його **переваги:** низька собівартість транспортних послуг; незамінність та безальтернативність; велика вантажопідйомність; можливість контейнерних перевезень.

Відносними **негативними рисами** є: мала швидкість перевезень; складність при здійсненні перевантаження; обмеженість перевезень у зв'язку з сезонністю та можливими негараздами в погодних явищах.

II. Залізничні перевезення. Міжнародні залізничні перевезення здійснюють на основі двосторонніх і багатосторонніх міждержавних угод, а також міжнародної залізничної накладної. **Залізнична накладна виконує функції** підтвердження прийому вантажу до перевезення, товаросупроводжувального документу і є договором про перевезення. Значну роль в регулюванні міжнародних залізничних перевезень відіграють міжнародні угоди. Вони ж визначають форму залізничної накладної.

В практиці міжнародної торгівлі широко використовується форма накладної, розроблена Міжнародною конвенцією по перевезеннях вантажів залізницею — МВК, яка з 1984 р. називається КОТІФ (Угода про міжнародні вантажні перевезення). Текст накладної за КОТІФ друкується на стандартних бланках зазвичай на двох мовах. Скріплена штемпелем перевізника, вона супроводжує вантаж, а дублікат залишається у вантажовідправника. До накладної додається товаросупроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист і т. ін.

Між колишніми соціалістичними країнами Європи й Азії була укладена багатостороння конвенція про міжнародну залізничну угоду (УМВС). Головне призначення УМВС полягає в тому, що для всіх залізниць — учасниць Угоди вона встановлює єдині перевізні документи.

Можна виділити такі **переваги залізничного виду транспорту**:

- гнучкість доставки, інколи навіть до складу підприємства, при умові наявності залізничних колій;
- можливість використання різних видів тари та форм перевезень (наприклад, в одному потягу можуть бути цистерни, товарні вагони, спеціальні вагони для перевезення нових автомобілів);
- відносна економічність у порівнянні з іншими видами транспорту.

Недоліками є необхідність здійснення перевантажень на інші види транспорту; витратність створення розвиненої інфраструктури в пункті призначення.

III. Автомобільні перевезення. Основні умови міжнародних автомобільних перевезень регулюються Конвенцією про договір міжнародних перевезень вантажів (КДПВ), укладеній в Женеві в 1956 р.

Договір перевезення оформляється ***автодорожньою накладною***. Повна її назва «Міжнародна товаротранспортна накладна», проте в оперативній роботі вона відома під назвою накладна ЦМР (CMR). Її **функції** такі: виступає як договір перевезення; товаросупроводжувальний документ; розписка перевізника.

Автодорожня накладна оформляється в трьох екземплярах. В ній вказуються: дата відвантаження; назва вантажу, що підлягає перевезенню; ім'я й адреса перевізника; назва одержувача; строк доставки і розмір штрафу за затримку в доставці; вартість перевезення. Накладна підписується перевізником і вантажовідправником. Крім автодорожньої накладної з вантажем рухаються товаросупроводжувальні документи, такі як пакувальний лист, відвантажувальні специфікації, сертифікат якості та інші.

Перевагами автомобільних перевезень є: розгалуженість доріг, тим самим можливість доставки товарів безпосередньо до місця призначення; можливість перевезень швидкопсувних продуктів харчування вантажівками-рефрижераторами (наприклад молочна продукція);

Недоліки перевезень існують такі: стан дорожнього покриття; недотримання водіями професійних інструкцій та правил безпеки руху.

IV. Повітряні перевезення. Перевезення вантажів повітряним транспортом оформляються ***авіавантажною накладною***. Вона виконує **функції**:

- 1) договору про повітряне перевезення;
- 2) товаросупроводжувального документу;
- 3) розписки в прийомі вантажу;
- 4) митної декларації.

Авіавантажна накладна виписується вантажовідправником в трьох екземплярах і вручається перевізнику разом з товарами. Перший екземпляр має помітку «для перевізника», підписується вантажовідправником; другий — «для одержувача», підписується вантажовідправником і перевізником та відправляється з товарами; третій екземпляр з поміткою «для відправника» підписується перевізником і повертається вантажовідправнику після того, як товар прийнято. Крім авіавантажної накладної, з товаром слідують необхідні товаросупроводжувальні документи.

Швидкий розвиток авіаційного транспорту цілком відповідає тенденціям глобалізації країн. На розвиток авіатранспорту в Україні, як і у світі в цілому, впливають ті самі фактори, які визначають тенденції для всіх інших видів транспорту та міжнародної економічної діяльності загалом.

Суттєвими недоліками авіатранспорту є велика ціна перевезень та невелика гнучкість, тобто можливість максимального наближення терміналів до суб'єктів торговельних операцій.

Лекція 14

РИЗИКИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

14.1. Зміст та джерела ризиків в ЗЕД

Здійснення ЗЕД пов'язане з необхідністю приймання ризикованих рішень, тобто таких які не гарантують повне виконання цілей ЗЕД. Під ризиками у ЗЕД розуміють:

- 1) загрозу втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами ЗЕД;
- 2) непередбачуваність зовнішньоекономічної операції.
- 3) недостатню впевненість у ефективності проведення операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення ЗЕД.

В світовій практиці врахування ризиків в ЗЕД має дуже важливе значення, оскільки майже 40 % комерційних операцій закінчуються невдачею через недостатнє врахування та управління ризиками.

Загальні причини виникнення ризиків:

1. Постійна нестабільність економічних процесів в країнах світового співтовариства.
2. Недостатня проінформованість про економічний стан різних країн світу.
3. Відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД.
4. Наявність невідомої комерційної таємниці про діяльність суб'єктів ЗЕД, з яким працює фірма.

Разом із загальними існують **конкретні джерела виникнення ризиків в ЗЕД:**

1. Фінансові умови виникнення ризиків ЗЕД: інфляція та зростання цін; банкрутство покупців; зміна курсу валют; неконвертованість валют; зміни оподаткування експортно-імпортних операцій; невиконання зобов'язань субпідрядниками ЗЕД; неплатоспроможність субпідрядників ЗЕД; валютні обмеження на експорт/імпорт; зміна процентної ставки по кредитах.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД: економічна нестабільність; зниження темпів виробництва; зниження темпів розвитку експортного виробництва; зниження рівня доходів населення; невиконання зобов'язань партнерів з поставок сировини та матеріалів; нестабільність ринку; відстала (регресивна) структура експорту та імпорту (ввезення, вивезення застарілих, неякісних товарів).

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД: невдалий вибір партнера; незнання повної компетенції партнера; помилки, допущені у виборі субпідрядника зовнішньоекономічної операції; помилки, допущені при складанні комерційної пропозиції (відповідальність, якість товару тощо); помилки у виборі виконавців ЗЕД; неправильна (помилкова) модель управління ЗЕД; помилки у виборі форми ЗЕД; відсутність контролю за ризиками при укладанні контракту.

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД: зміни в національному законодавстві партнерів ЗЕД; можливість націоналізації матеріальних засобів; зміни в митному регулюванні країн-партнерів ЗЕД; адміністративні заходи (бюрократія) регулювання експорту та імпорту (отримання дозволу на експорт/імпорт); обмеження на міжнародну міграцію робочої сили; політична нестабільність країн-партнерів ЗЕД; особливості регулювання ЗЕД місцевими органами влади; громадянські та воєнні заворушення (тероризм).

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД: помилки в розробці концепцій зовнішньоекономічної операції; недостатнє врахування місцевих факторів ЗЕД (природних, трудових ресурсів, нормативно-правових зобов'язань); зміни в проекті зовнішньоекономічної операції; зрив поставок при здійсненні ЗЕД; наявність браку в роботі — неякісна робота виконавців ЗЕД.

6. Фактори ризику, що впливають на пошкодження матеріальних цінностей: ушкодження товарів при експорті/імпорті, їх втрата; виробнича травма виконавців зовнішньоекономічної операції.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД: повінь, землетрус, обвал, ураган, пожежа, інші.

8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД: забруднення навколишнього середовища; недотримання техніки безпеки при здійсненні ЗЕД.

9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД: помилки, неврахування тенденцій: особливості менталітету населення (освітня, національна, вікова, професійна) іншої країни; розширення впливу політичних партій, рухів; національні традиції; зростання впливу релігії; морального стану суспільства тощо.

Наявність ризиків у ЗЕД передбачає визначення цілей по їх регулюванню. **Основна мета регулювання ризиків в ЗЕД** — це захист суб'єкта ЗЕД від збитків та мінімізація витрат, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

14.2. Види ризиків в ЗЕД

На сьогодні 80 % суб'єктів господарської діяльності в країнах світового співтовариства здійснюють зовнішньоекономічної операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків. В ЗЕД нараховується близько 150 видів ризиків.

Основні види ризиків:

I. Ризики, пов'язані з вибором країни здійснення ЗЕД поділяються на політичні та макроекономічні ризики.

Політичні ризики — це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку як наслідок державної політики. Складові політичних ризиків: політична нестабільність; економічна стабільність; валютна нестабільність; перешкоди при переведення капіталу та прибутку за кордон; захист технологій (патенти, ліцензії); відношення до іноземних інвестицій (пільги, привабливість, обмеження); інвестиційний клімат країни; взаємодія з місцевим керівництвом.

Макроекономічні ризики — це ризики, які характеризують загальний економічний рівень розвитку країни. До них відносяться: стан внутрішньої економіки країни як суб'єкта ЗЕД; оцінка економіки країни партнера; заборгованість країни.

Ризики пов'язані з вибором країни партнера оцінюються за індексами:

1. Індекс політичного ризику.
2. Індекс поточної економічної ситуації.
3. Індекс можливостей переведення капіталу та векселів закордон.
4. Індекс можливостей отримання прибутку.

Наведені індекси містяться в публікаціях міжнародних консалтингових фірм.

II. Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера. Для того, щоб зменшити ризик, пов'язаний з надійністю інформації про партнера та про нього, необхідно знати наступне: характер партнера; фінансові можливості партнера; оцінка майна партнера; забезпеченість партнера; конкурентноздатність партнера; створення системи збору та аналізу інформації про можливих партнерів.

III. Маркетингові ризики. Ці ризики пов'язані з просуванням та реалізацією товарів на світових ринках. Маркетингові ризики поділяються на 3 види: інформаційні, інноваційні та галузеві.

Інформаційний маркетинговий ризик містить близько 250 показників. Основні з них: розмір світового ринку, динаміка торгівлі товарами, ринкова перспектива, сезонність, світові ціни, потреба в товарі, участь посередників, упаковка, конкуренти, ринкові дослідження, політична ситуація, обмеження на торгівлю, ефективність реклами.

Інноваційний ризик передбачає врахування можливих втрат при вкладенні капіталу у виробництво нових товарів та послуг.

Галузевий маркетинговий ризик передбачає врахування можливих втрат від змін, які відбуваються в конкретній галузі економіки. При цьому враховуються місце фірми партнера в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в споріднених, суміжних галузях.

IV. Транспортні ризики. Їх класифікація надана в правилах Incoterms—2000. Ці ризики містяться в усіх 13 умовах поставок товарів. Основний критерій визначення ризику полягає в тому, що його несе продавець або покупець лише в тому випадку, коли товар знаходиться в його розпорядженні і він є його власником.

V. Ризики, пов'язані з укладанням міжнародних господарських контрактів. Дані ризики мають місце у випадках: неточності в змісті статей контракту, невігідності положень, які включаються до статей контракту, для одного з партнерів. Взаємовигідність — основа стабільних відношень в ЗЕД.

VI. Комерційні ризики в ЗЕД. Такі ризики виникають в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами ЗЕД. Види комерційних ризиків: можливість ризику відмови реєстрації товару на митниці в Україні, ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу, ризик зниження доходності, ризик позапланових фінансових втрат.

VII. Ризики, пов'язані з митним регулюванням. Ці ризики обумовлює: несвоєчасна сертифікація товарів; неправильний розрахунок митних зборів, акцизу, ПДВ; недотримання вимог по заповненню митних документів; недотримання митного законодавства; неправильний вибір транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам.

14.3. Управління ризиками в ЗЕД

Рівень ризиків в ЗЕД може змінюватися. На зростання ризиків впливають: раптове виникнення проблем (виробничих, політичних, соціальних); нереальність виконання поставлених задач у

зв'язку зі змінами обставин; недосконале законодавство; відсутність додаткової інформації.

Управління ризиками направлене на зниження їх рівня.

Основні правила управління ризиками в ЗЕД (зниження ризиків):

1. Ризикувати не більше, аніж це може дозволити власний капітал.
2. Необхідно думати про наслідки ризику.
3. Не ризикувати більшим заради малого.
4. Позитивне рішення про проведення зовнішньоекономічної операції приймається лише за відсутності суттєвих сумнівів.
5. За наявності суттєвих сумнівів приймається негативне рішення.
6. В будь-якій ситуації завжди варто шукати рішення, яке б задовольняло всіх суб'єктів ЗЕД.

Основні принципи стратегії управління ризиками в ЗЕД: 1) максимум вигаду; 2) оптимальне поєднання вигаду та розміру ризику; 3) оптимальна імовірність отримання результату від ЗЕД; 4) допустиме коливання отримання результату від ЗЕД.

Основні методи зниження ризику в ЗЕД:

1. **Виключення ризику** — це відмова від проведення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризику в ЗЕД.

2. **Зменшення ризику** передбачає прийняття рішень, які призводять до зниження рівня втрат.

3. **Прийняття ризику** означає, що підприємець бере на себе повну відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризику пов'язані з нею.

4. **Передача ризику** означає, що підприємець передає відповідальність за ризик іншому партнеру або іншому суб'єкту господарської діяльності.

Засоби зменшення ризику в ЗЕД: диверсифікація — це розширення асортименту; лімітування (обмеження) видів діяльності або обсягів продукції, що випускається; самострахування; страхування.

Етапи управління ризиками в ЗЕД: Створення бази для прийняття рішення про допустимість конкретного ризику в ЗЕД. Оцінка ризиків в ЗЕД. Ознайомлення з оцінкою ризиків покупців. Розробка методів урахування ризиків та їх наслідків. Оперативне регулювання ризиків на основі своєчасної інформації. Створення методів зменшення ризиків. Моделювання ризиків за допомогою ЕОМ. Кадрове забезпечення управління ризиками в ЗЕД.

Лекція 15

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

15.1. Способи страхування ризиків

Страхування є найбільш розповсюдженим методом зменшення ризиків. **Страхування** — це система економічних відносин, яка полягає в утворенні за рахунок підприємств, організацій і населення спеціального фонду коштів для відшкодування збитків, завданих внаслідок стихійного лиха та інших несприятливих випадкових явищ.

У страхуванні **обов'язковою умовою** є наявність двох сторін: страхової організації та юридичних і фізичних осіб (які вносять до страхової організації страхові внески).

Характерними рисами страхування є:

- цільове акумулювання коштів, які використовуються тільки на покриття витрат у заздалегідь обумовлених випадках;
- ймовірний характер відносин, оскільки заздалегідь не відомо, коли настане відповідна подія, якою буде її сила і кого зі страхувальників вона стосуватиметься;
- зворотність коштів, оскільки вони призначені для виплати усім страхувальникам.

Сукупність розподільчих і перерозподільчих відносин, пов'язаних з уникненням чи відшкодуванням втрат, завданих виробництву та життєвому рівню населення різними надзвичайними подіями, називається **страховим захистом**. **Специфічною ознакою страхового захисту** є ознака надзвичайності, яка відображає, з одного боку, наявність певного ризику, тобто можливість виникнення страхового випадку та його руйнівних наслідків, а з іншого — об'єктивну необхідність відшкодування завданих надзвичайних збитків від вказаних наслідків випадкових дій.

Страхування зовнішньоекономічного ризику — це комплекс видів страхування, які забезпечують захист інтересів вітчизняних та іноземних учасників різних форм міжнародної співпраці. Страхування зовнішньоекономічного ризику включає страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту, які перевозять вантажі (судна, літаки, автомашини), страхування будівельно-монтажних ризиків, експортних кредитів, міжнародних торгово-промислових та інших виставок, які створюються спільно з іноземними фірмами тощо.

При здійсненні розрахункових операцій у ЗЕД ризику можна поділити на *кредитні, фінансові, валютні*.

I. Кредитний ризик — це ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, які належать кредитору. Захист кредитного ризику, залежно від його різновиду, здійснюється наступними способами:

– якщо це внутрішні ризики, то застосовуються такі методи, як лімітування, створення резервів, гарантія, застава, страхування, розподіл ризику;

– якщо це зовнішні ризики, то застосовуються такі методи, як вибір видів і режимів здійснення операцій лімітування, диверсифікація кредитного портфеля (щодо термінів, позичальників, забезпечення, ставок відсотків та способів їх нарахування), створення резервів, здобуття додаткової інформації, моніторинг та контроль ризику.

Суть страхування кредитного ризику полягає у його зменшенні чи ліквідації.

Об'єктами такого ризику є: комерційні кредити, надані покупцеві; банківські позики; зобов'язання за кредитом; довгострокові інвестиції тощо.

До кредитного страхування відносять наступні види: *делькредере і гарантійне (заставне) страхування*.

Делькредере — угода, яка передбачає, що комісіонер за додаткову винагороду (плата за взяття ризику комісійної операції) гарантує комітентові, що вексель на проданий у кредит товар буде викуплений у визначений термін.

Сутність **гарантійного страхування** полягає в тому, що страховик, за отриману невисоку страхову премію, бере на себе (замість боржника) роль гаранта оплати його повної заборгованості у визначених термінах на користь застрахованої особи.

Різновидом страхування кредитного ризику є **страхування експортних кредитів** — страхування від ризику несплати іноземними фірмами за експортними боргами. Ризики при страхуванні **експортних кредитів** поділяються на 2 групи:

1) суто комерційний чи економічний ризик (банкрутство приватного покупця, відмова від платежу чи прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін);

2) об'єднує різновиди політичного ризику (військові дії, заборона платежів за кордон, конфіскація).

II. Страхування фінансових ризиків охоплює усі види страхового захисту тих ризиків, які виявляються в будь-якій сфері визначених фінансових відносин або безпосередньо спричинюють фінансові втрати. Серед більше ніж 10 ризиків, об'єднаних у фінансову групу, найбільш загрозливим є ризик втрат прибутку.

III. Валютний ризик — це ризик, пов'язаний зі зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку з коливанням курсу.

Іншими словами, **валютний ризик** — це ризик, який виникає при експортно-імпортних операціях і при реалізації товарів у кредит у зв'язку зі змінами курсу іноземної валюти по відношенню до національної або з падінням її купівельної спроможності внаслідок підвищення експортно-імпортних цін (погіршення умов торгівлі) в період між підписанням торгової угоди і платежу за нею.

У міжнародному приватному праві виділяють такі **види захисних застережень**.

1. Золоте застереження — являє собою включену в контракт умову, згідно з якою платіж повинен бути виконаним або прямо визначена кількість золота (в зливках, монетах), або у зазначеній валюті в золотому вирахованні (виходячи із золотого вмісту цієї валюти), яка вказана в контракті. Таке застереження нині трапляється не часто, оскільки більшість країн світу належить до Ямайської валютної системи, яка не передбачає фіксації золотого вмісту валюти).

Розрізняють три види золотих застережень — *золотозлиткову, золотомонетну, золотовалютну*.

Золотозлиткова не використовується при укладенні міжнародних комерційних контрактів між юридичними і фізичними особам через відсутність вільного обігу золота на внутрішніх валютних ринках, але може застосовуватися в угодах міжурядового характеру.

Золотомонетне застереження — прирівнює ціну товару до визначеної кількості золотих монет, маси, проби, в яких здійснюється платіж.

Золотовалютне застереження — найбільш розповсюджений вид золотого застереження — включає в контракт умову, згідно з якою ціна товару має вираз у визначеній валюті, прирівняній до золота даної кількості та проби.

У сучасних міжнародних торгових відносинах застосування золотих обмежень звузилося через наявність інших видів застережень.

2. Валютне застереження — являє собою включену в міжнародний комерційний контракт умову, відповідно до якої сума платежу змінюється в тій самій пропорції, в якій проходить зміна курсу валюти платежу щодо курсу валюти застереження.

Валютні застереження бувають односторонніми, що діють в інтересах однієї сторони, або двосторонніми, коли перегляд суми платежу проходить як при підвищенні курсу валюти, так і при його зниженні. Прикладом двосторонніх валютних обмежень є ціна контракту в декількох валютах.

Коли ціна товару здійснюється в одній валюті, то застосовуються такі види валютних застережень: *прямі, непрямі, мультивалютні*. Ці застереження можуть бути як двосторонніми, так і односторонніми.

Пряме валютне застереження застосовується, коли валюта ціни і валюта платежу збігаються, але величина суми платежу, обумовлена в контракті, ставиться залежно від зміни курсу валюти платежу по відношенню до іншої, більш стабільної валюти — валюти застереження.

Непряме валютне обмеження застосовується в тих випадках, коли ціна товару зафіксована в одній валюті, а платіж передбачається в іншій (зазвичай у національній). Оскільки прямі і непрямі валютні застереження не є високоефективними, особливо в умовах постійного коливання валютних курсів на фінансових ринках, з'явилися *мультивалютні застереження*. Їх дія базується на корекції суми платежу пропорційно змінам курсу валюти платежу не до однієї, а до декількох валют, курс яких розраховується як середня величина за допомогою визначених математичних методів.

3. Індексне застереження відповідно до якого сума платежу залежить від індексів цін на світових товарних ринках. Індексне застереження передбачає, що ціна товару і сума платежу зміниться відповідно зі змінами до моменту платежу визначеного індексу цін, обумовленого в контракті, порівняно з його величиною в момент укладення контракту.

4. Застереження щодо перегляду контрактної ціни передбачає, що при зміні курсу валюти ціни товару, який виходить за встановлені сторонами в угоді межі його коливання, експортер має право переглянути контрактну ціну за незакінченими поставками.

5. Різновидом вищесказаного можна назвати і **ескалаторне застереження**, що передбачає фіксацію в контракті умовної ціни, яка може бути переглянута залежно від зміни ціноутворюючих факторів.

15.2. Основні ризики, що виникають при митному оформленні товарів та предметів

Згідно з положеннями КМУ, серед основних завдань митних органів, також важливими є завдання застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України, здійснення, спільно з іншими уповноваженими органами державної влади, заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і забезпечення додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку.

Аналізуючи наслідки застосування інструментів державного регулювання ЗЕД, можна дійти висновку, що сьогодні в Україні домінує фіскальна функція, встановлено досить високий рівень митного обкладення імпортованих товарів та жорстку систему нетарифного регулювання, заходи якої поширюються переважно на імпортовані товари.

Головною проблемою є невпорядкованість заходів державного регулювання: діє безліч законодавчих актів України, які не узгоджуються один з одним, через що найбільшою проблемою, з якою стикаються державні органи під час виконання покладених на них завдань і суб'єкти ЗЕД

під час переміщення через митний кордон України товарів, є наявність колізій у правовому полі України.

За підсумками аналізу законодавства України та численних бар'єрів, що виникають на шляху переміщення товарів через митний кордон України, можна сформулювати основні ризики суб'єктів ЗЕД, пов'язані з митним регулюванням.

В процесі виконання ЗЕД у зв'язку з відсутністю чіткої та узгодженої нормативно-правової бази, у вітчизняних підприємців може виникнути ряд ризиків організаційно-правового характеру в залежності від етапу здійснення ЗЕД: правове оформлення зовнішньоекономічної угоди; переміщення товарів до їх одержувачів; митно-тарифне регулювання; нетарифне регулювання; декларування; митне оформлення; інформаційний ризик.

15.3. Транспортні ризики та особливості їх страхування

Під **транспортним страхуванням розуміють** сукупність видів страхування від небезпек, що виникають на різних шляхах перевезення — морських, річкових, повітряних, сухопутних, змішаних. Об'єктами страхування можуть бути як самі засоби транспорту, так і перевезені ними вантажі. Страхування вантажів часто називають **карго**, а страхування засобів транспорту — **каска**.

I. Особливості морського страхування. Морські перевезення є одним з найдешевших видів перевезень вантажів при здійсненні ЗЕД. Перевезення вантажів морським шляхом супроводжується різними **об'єктивними** (принциповими) ризиками, які не підвладні людському контролю і знеособлені, а наслідки мають широкий масштаб. До цих ризиків відносять: землетрус, повені, цунамі, урагани, виверження вулканів та інші прояви стихійних сил природи. Війни, соціальні конфлікти і політичне втручання також входять до цього типу ризиків.

До **суб'єктивних** (конкретних) ризиків можна зарахувати ризики, причини яких мають своєрідний характер. До цих ризиків відносять: крадіжки, пожежі, аварії та інші прояви, що базуються на запереченні або ігноруванні об'єктивного підходу до дійсності.

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судовласників. Юридичною базою для укладення договору морського страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Кодекс торговельного мореплавства від 23.05.1995 р..

Торговельне мореплавство — це діяльність, пов'язана з використанням суден та перевезенням вантажів, пасажирів, багажу, пошти, продуктів рибних та інших морських промислів, розвідки та видобування корисних копалин, виконання буксирних, рятувальних операцій тощо.

II. Особливості автострахування. В даному випадку підлягають страхуванню на добровільних засадах засоби автотранспорту, перевезення вантажів, цивільна відповідальність власників засобу автотранспорту. Об'єктом страхування засобів автотранспорту є легкові, вантажні автомобілі, автобуси тощо.

У зв'язку з розширенням господарської діяльності автострахування набуло міжнародного масштабу. Міжнародна система страхування відома як «система Зеленої карти», і отримала свою назву за кольором і формою страхового полісу. Країни, які належать до міжнародної системи страхування, прийняли на себе зобов'язання щодо визнання на території будь-якої з цих країн страхового полісу щодо страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у міжнародному автомобільному сполученні. Основним елементом системи Зеленої карти є бюро країн-учасниць, які організують контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують разом зі страховими компаніями питання щодо врегулювання заявлених претензій за страховими випадками. Безпосередньо відшкодування за Зеленою картою проводять уповноважені страхові організації.

III. Особливості авіаційного страхування. До поняття **авіаційного страхування** входять такі специфічні види ризиків, як:

- страхування літаків від загибелі і пошкодження;
- страхування відповідальності перед пасажирами за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів;
- страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатранспортних засобів;

- страхування команди;
- страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатранспортом;
- страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті.

Перестраховання — це система економічних відносин між страхувальниками, яка дозволяє страховій фірмі, що уклала договір страхування, передати взяті на себе ризики іншим страховим компаніям — перестраховикам.

Економічна суть перестраховання полягає в перерозподілі між страховими організаціями створеного (первинного) страхового фонду. Правовою основою для використання операцій перестраховання в Україні є Закон України «Про страхування».

За методом передачі ризиків і оформлення правових взаємовідносин сторін, перестраховальні операції поділяються на *факультативні, договірні і змішані*.

Факультативний метод перестраховання характеризується повною свободою сторін договору перестраховання. Перестраховальник має право передавати ризики або залишати їх на власній відповідальності, а перестраховик має право прийняти ризики чи відмовитися від них. За факультативним методом страхування кожний ризик передається окремо. Таким чином, договір факультативного перестраховання — це індивідуальна угода, яка найчастіше стосується одного ризику. Головною **особливістю** цього методу перестраховання є можливість індивідуальної оцінки ризику.

При зростанні обсягів страхових операцій у ЗЕД постала потреба прискорити передавання ризиків у перестраховання. Так виник **договірний метод перестраховання**. Договірне перестраховання передбачає обов'язкове віддавання перестраховальником раніше узгодженої частини ризику за всіма покриттями. Перестраховик також має обов'язково приймати ці частини ризиків згідно з умовами договору. У такому договорі перестраховання обов'язково визначаються ліміти відповідальності, перестраховальна премія, перестраховальна комісія, обмеження щодо покриття.

Змішана форма або **факультативно-договірна** поєднує методи попередніх перестраховальних операцій. За змішаної форми компанія-цедент передає чи залишає в себе ризики або їх частину. Перестраховик згідно з таким методом перестраховання зобов'язаний прийняти обумовлені договором ризики. Факультативність передбачається для страховика (цедента), а договірна частина — для перестраховика (ретроцедента). Характерною особливістю є те, що перестраховик, який укладає договір, має повністю довіряти цеденту, оскільки його інтереси та збалансованість портфеля залежить від перестраховальника. Перестраховик не завжди зацікавлений у такому змішаному методі, віддаючи перевагу звичайному факультативному договору, який дає змогу проаналізувати кожний ризик окремо.

Лекція 16

СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО ТА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ

16.1. Основи створення спільних підприємств

Спільне підприємство (СП) — це підприємство, яке базується на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та розподілі результатів і ризику. Іноземні капітали у вигляді капіталовкладень є винятково важливим елементом ЗЕД. Їхні темпи перевищують темпи розширення міжнародної торгівлі. В останні роки капіталовкладення становлять майже 80 % експорту капіталу економічно розвинутих країн світу.

Профіль діяльності створених у попередні роки спільних підприємств свідчить, що іноземні партнери ще не виявляють великої активності для створення таких підприємств у пріоритетних для економіки України галузях — машинобудуванні, електроніці, хімічній промисловості, де потрібні значні інвестиції і строки окупності вкладених коштів тривалі. Вони в першу чергу проявляють інтерес до підприємств інжинірингового, інформаційного, сервісного та комп'ютерного напрямів, які не вимагають значних інвестицій при їхньому створенні і забезпечують прибуток у короткі строки. Спільні підприємства поки єдині організаційно і значною мірою економічно самостійні суб'єкти господарювання з участю іноземного капіталу на території України.

До **основних особливостей співробітництва учасників** у рамках спільного підприємництва

можливо віднести:

- спільне формування стартового обсягу основних фондів і обігових засобів СП;
- спільне управління процесами розвитку підприємства, виробництва і реалізації випущеної ним продукції або надання послуг;
- спільна науково-технічна діяльність;
- спільний розподіл прибутку СП між партнерами відповідно до їхньої частки у формуванні коштів підприємства;
- спільна відповідальність за виробничий і комерційні ринки підприємства.

До **основних факторів, що сприяють створенню СП** у країні їхнього базування, належать: завоювання певних ринків збуту; доступ до дешевої робочої сили; створення додаткових робочих місць у країні базування СП; можливості використання дешевих природних ресурсів в обмін на технологію їхньої ефективної переробки, в тому числі для вторинного використання; зниження обсягів капітальних затрат; використання і впровадження нової технології та передових методів управління; зниження затрат на власні науково-дослідні роботи; використання відомих торгових марок партнера; використання збутової мережі партнера; залучення додаткових фінансових ресурсів; можливості модернізації, реконструкції вже існуючих підприємств, а також подальшого розвитку виробництва за рахунок додаткових іноземних капіталів; можливості узгодження виробничих площ, виробничої інфраструктури і робочої сили країни базування СП з досвідом роботи, технологіями виробничого процесу, поставок комплектуючих виробів з боку іноземного партнера.

Масштаби і темпи створення спільних підприємств у різних країнах безпосередньо залежать від їхньої юрисдикції, внутрішнього господарського механізму, змін в економіці приймаючої сторони. **Сукупність усіх цих факторів** різною мірою сприяє привабливості конкретної приймаючої сторони для розміщення в ній іноземних інвестицій, об'єднується поняттям **«інвестиційний клімат»**.

«Інвестиційний клімат» країни визнається **впливом на діяльність** іноземних інвесторів таких **факторів**:

- характер законодавства про іноземні інвестиції, в тому числі з питань створення і діяльності спільних підприємств (а саме пільги, що надаються їй та іноземним партнерам, гарантії захисту і репатріації прибутку та інвестицій);
- наявність запасів природної сировини, можливість її добування, переробки і використання;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- ступінь розвитку виробничої інфраструктури, особливо транспорту, засобів зв'язку;
- енергетична забезпеченість національної економіки, наявність енергетичних резервів;
- розвиток місцевого ринку, наявність платоспроможного попиту на товари і послуги;
- ступінь розвитку ринкових відносин у країні;
- конвертованість місцевої валюти;
- сприятливі відносини уряду приймаючої сторони та іноземних інвестицій тощо.

Обсяги іноземних інвестицій і діяльність іноземних компаній регулюються у приймаючих країнах національним законодавством. Можна також виокремити декілька **типів законодавчих актів міжнародного характеру регулюючих іноземні інвестиції**: багатонаціональні, регіональні, двосторонні.

Законодавчі акти регулюють порядок здійснення інвестицій, переведення платежів і прибутків за кордон, вирішення суперечливих питань, а також питань експропріації і націоналізації іноземних інвестицій у приймаючих країнах.

Як правило, підприємства з іноземним капіталом у промислово розвинутих країнах не претендують на будь-які пільги порівняно з національними компаніями. Як і місцеві фірми, вони стимулюються в певних умовах шляхом надання податкових канікул, відстрочки сплати податків, тимчасового зменшення податку на прибуток, власність і продаж.

В Україні іноземні інвестори мають реальні можливості інвестувати свої капітали як у розвиток інфраструктури (шляхи, телекомунікації і т.п.), так і у галузі, в яких можуть дешево вироблятися конкурентні на міжнародному ринку товари для збуту в середині країни і за її межами (сільське господарство, харчова промисловість, машинобудування й інші).

Нині іноземні інвестори в Україні — це або великі компанії, які можуть собі дозволити досить високий рівень розвитку в інвестиційній діяльності, або підприємці, котрі займаються посередницькою діяльністю в невеликих обсягах.

Про **привабливість України** для іноземних інвесторів засвідчують такі **фактори**: новий ринок збуту; високий рівень освіченості населення; дешева робоча сила; вигідне місце знаходження; розвинута інфраструктура.

16.2. Залучення іноземних інвестицій в діяльність спільних підприємств

Регулювання іноземних інвестицій в Україні здійснюється згідно із законами України «Про іноземні інвестиції» та «Про режим іноземного інвестування». Закони визначають основні види і форми іноземних інвестицій, методи й способи їхньої оцінки, в них зафіксовано загальні гарантії захисту іноземних інвестицій і переведення за кордон прибутків та доходів в іноземній валюті.

Згідно із згаданими законами **підприємства з іноземними інвестиціями** — підприємства будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше 10 %. Державна реєстрація іноземних інвестицій повинна відбуватися протягом трьох днів.

Іноземні інвестиції в Україну можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти, інших валютних цінностей, валюти, діючої на території України;
- будь-якого рухомого і нерухомого майна (будівель, споруд, обладнання та інших матеріальних цінностей), будь-яких пов'язаних з ними майнових прав;
- акцій, облігацій та інших цінних паперів або будь-яких форм участі у підприємстві;
- грошових вимог та права вимоги про виконання договірних зобов'язань, які мають вартість;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, які мають вартість, включаючи авторські права, права на винаходи, торгові знаки (товарні знаки і знаки обслуговування), фірмові найменування, промислові зразки, ноу-хау та інші;
- права на здійснення господарської діяльності, включаючи права на розвідування, розроблення, видобування або експлуатацію природних ресурсів, надані законодавством чи за договором;
- платних послуг;
- інших видів інвестицій, не заборонених законом України.

Форми здійснення іноземних інвестицій:

- 1) часткова участь у підприємствах, що організуються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки у діючих підприємствах;
- 2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших структурних одиниць іноземних юридичних осіб або придбання у повну власність діючих підприємств;
- 3) придбання прямо не забороненого законами України рухомого чи нерухомого майна, включаючи землю, будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна і майнових комплексів у формі акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- 4) придбання самостійно або з участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею та концесій на використання природних ресурсів на території України;
- 5) придбання інших майнових прав;
- 6) інші форми здійснення інвестицій, зокрема на основі угод із суб'єктами господарської діяльності України, які прямо та винятково не заборонені чинними законами України.

Лекція 17

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

17.1. Основні елементи, завдання і методи економічного аналізу ЗЕД

Економічний аналіз — процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові. Аналіз дає можливість вивчити окремі сторони суб'єкта, окреслити низку наукових абстракцій, з'ясувати певні поняття. Це планомірна, науково обґрунтована робота із збирання даних про процеси і явища ЗЕД. Він вимагає дотримання певних методологічних правил. Від повноти та

якості даних залежить успіх всього економічного аналізу. Результати аналізу повинні бути точними об'єктивними, відображати стан процесів і явищ.

Ефективне управління ЗЕД передбачає вирішення таких проблем:

1. Прийняття управлінського рішення у формі контрактного зобов'язання або усної вказівки про виконання суб'єктом доцільних дій, наприклад, щодо експорту, імпорту товарів, транспортних послуг тощо. Своєчасне прийняття рішення стимулює ЗЕД.

2. Здійснення контролю за ходом виконання рішення керованим суб'єктом.

3. Оцінка результатів виконання рішення та опрацювання нового рішення на перспективу.

Об'єкт економічного аналізу — ЗЕД як надзвичайно складне явище, що характеризується складною структурою, широким спектром кількісних і якісних ознак.

Завдання економічного аналізу — вивчати процеси ЗЕД, які мають масовий прояв. Основою економічного аналізу є не одиничні, а масові зовнішньоекономічні явища. При проведенні економічного аналізу важливо, щоб він сприяв узагальненню і підтвердженню загальнотеоретичних положень та закономірностей розвитку процесів і явищ у плані експорту й імпорту товарів, зовнішньоторговельного балансу, сальдо зовнішньоторговельного балансу, регіональних питань ЗЕД тощо.

17.2. Аналіз виконання зобов'язань по експортних операціях

При **аналізі експортних операцій** визначають:

1) виконання зобов'язань по вартості, фізичному обсягу, кількості експортованих товарів, по строках їхньої поставки і якості;

2) з'ясовують фактори, що вплинули на ці показники, і вимірюють їхній вплив;

3) з'ясовують причини недовиконання зобов'язань по тих чи інших позиціях.

При аналізі виконання зобов'язань по експорту доцільно також відповісти на питання про те, наскільки правильно підприємством було використано кон'юнктуру ринку.

Аналіз виконання зобов'язань по торгових угодах тісно пов'язується з аналізом виконання зобов'язань по контрактах. Звіт дає змогу вияснити:

а) в якому обсязі реалізований товарний контингент угоди (тобто на скільки і на яку суму було укладено контрактів у рахунок угоди);

б) на скільки і на яку суму виконано зобов'язання по контрактах (товари поставлені);

в) які контракти і на яку суму виявилися простроченими за виконанням.

Інформацію для аналізу про характер експортних операцій щодо виконання зобов'язань по експорту товарів можна отримати із бухгалтерського звіту про стан іноземної дебіторської і кредиторської заборгованості, а також і самих контрактів.

Щодо аналізу якості експортних товарів, то за критерій при оцінці роботи підприємства можна використати показник відсоткового відношення суми визначених рекламаций до вартості поставлених товарів.

Для повнішої характеристики експортної роботи підприємства експорт товарів за звітний період порівнюється з експортом за попередній рік. **Мета такого дослідження** — з'ясувати, які зміни відбулися в товарній структурі експорту, в появі та розвитку нових видів експорту і його географічній спрямованості, як змінився обсяг експорту в поточних і постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за декілька років обраховуються також темпи приросту експорту за кожний рік і середньорічний темп приросту за весь досліджуваний період, визначаються індекси вартості, фізичного обсягу і цін. Такі індекси показують, якою мірою і де змінилась вартість та фізичний обсяг експорту і середні експортні ціни.

Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим за одиницю, то це буде означати, що в межах товарної групи зросла частка кількості більш дорогих товарів унаслідок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні та структурі індекс виявиться менше одиниці.

17.3. Аналіз виконання зобов'язань по імпортних операціях

При аналізі виконання зобов'язань по імпорту товарів і послуг необхідно, як і при експорті, з'ясувати спочатку рівень виконання зобов'язань по сумі та фізичному обсягу в цілому, в подальшому по країнах, товарних групах і найважливіших товарах, а потім визначити і виміряти

фактори, що зумовили досягнутий рівень виконання зобов'язань.

Водночас варто з'ясувати рівень виконання іноземними постачальниками цих країн зобов'язань по контрактах відносно строків поставок і якості імпортованих товарів. Причини, що зумовили невиконання зобов'язань по імпорту товарів, зобов'язань по угодах і контрактах, уважно вивчаються. Інформацію для аналізу можна отримати із даних оперативного обліку, із звітів про поставки товарів по торговельних угодах.

При аналізі за звітний період імпортих операцій, зв'язаних з комерційним кредитом, доцільно визначати фірмові кредити для підприємства як особливу форму фінансування імпорту, підрахувати вартість цих кредитів, з'ясувати розмір і динаміку заборгованості підприємства по комерційних кредитах і середні строки їхнього повернення.

Джерелами інформації для аналізу є звіт про виконання зобов'язань по імпорту товарів, звіт про реалізацію імпортих товарів, звіт про стан іноземної дебіторської і кредиторської заборгованості й дані поточного обліку.

Критерієм успішної роботи із забезпечення необхідної якості імпортих товарів, тобто відповідності отриманих імпортих товарів технічним умовам контрактів, є в певному відношенні сума рекламаций замовників імпортих товарів. Залежно від зниження або збільшення суми задовільних рекламаций порівняно з попередніми роками можливо оцінювати показниками виконання зобов'язань по якості імпортих товарів. Для більш точної оцінки можна обрахувати узагальнюючий відносний показник за формулою, в якій чисельник показує суму задовільних рекламаций по зобов'язаннях поточного року, а в знаменнику — вартість реалізованих імпортих товарів за цей рік.

17.4. Аналіз раціональності використання коштів при здійсненні ЗЕД

Обіг оборотних коштів в експортних операціях. Вивчення обігу оборотних коштів належить до числа основних задач економічного аналізу, завдяки прискоренню обігу коштів, задіяних у зовнішній торгівлі, лише за один день із зовнішньоторговельного обороту країни можливо вивільнити сотні тисяч гривень. Ціль аналізу обігу коштів в експортних операціях — визначення факторів, що зумовлюють зміну величини вкладання коштів у експортні операції підприємства і з'ясування можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторговельного обігу.

Для вивчення обігу визначається коефіцієнт швидкості обороту, що показує середню тривалість одного обороту по експорту або, іншими словами середню тривалість експортної операції.

Ефективність експортних операцій. При оцінці функціонування підприємства важливе значення мають показники ефективності реалізації експортних товарів. Вони характеризують рівень вигідності для підприємства як окремих експортних операцій, так і всієї реалізації товарів у цілому за певний період часу.

Виручка-нетто, або чиста виручка, за товар визначається, якщо від виручки-брутто (тобто із повної виручки за товар, отриманої підприємством від іноземного покупця по рахунку на його ім'я) відняти накладні витрати за кордоном по експорту і кошторисні витрати за кордоном у частині, що припадає на такий товар.

При підведенні підсумків раціональності використання коштів у ЗЕД необхідний показник, що узагальнює усі результати аналізу. Таким показником постає **коефіцієнт віддачі коштів**, укладених в експортні операції. Він відтворює виручку на 1 грн. оборотних коштів.

Ефективність імпортих операцій. При оцінці роботи підприємства по імпорту велике значення має показник ефективності імпорту, що характеризує відносний рівень вигідності для нього операцій з імпорту товарів.

Лекція 18

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЗЕД

18.1. Сутність соціального партнерства

Соціальне партнерство — система взаємовідносин між працівниками (їх представниками), що дозволяє враховувати взаємні інтереси сторін при всій їх протилежності та на цій основі

досягати згоди з соціально-економічних питань, яка закріплюється у колективних договорах та угодах.

Основи цивілізованих відносин між партнерами, що складаються, повинні будуватися на принципах, вироблених Міжнародною організацією праці. Основними з них є наступні принципи:

- 1) загальна та стійка рівновага може бути встановлена тільки на основі соціальної справедливості;
- 2) ненадання у будь-якій країні працівникам відповідних умов праці є перешкодою для інших країн, що бажають поліпшити становище працівників;
- 3) свобода слова та свобода об'єднання є необхідними умовами постійного прогресу;
- 4) зубожіння у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту;
- 5) усі люди незалежно від раси, віри та статі мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи та гідності, стабільності економіки та рівних можливостей;
- 6) повна зайнятість та підвищення життєвого рівня;
- 7) у соціально-моральному розумінні праця не є товаром.

У цілому соціальне партнерство реалізується через систему переговорів і укладених угод на загальнодержавному, територіальному, галузевому рівнях та колективних договорах на підприємствах (в організаціях, установах).

18.2. Міжнародний досвід формування системи соціального партнерства

Участь персоналу в управлінні підприємством у більшості промислово розвинених країн має різноманітні форми. Існують два підходи до формування систем соціального партнерства на підприємствах: система участі у ФРН, з одного боку, і спільні консультації і колективні договори у Великій Британії і США — з іншого. Між ними знаходяться італійські «внутрішні комісії», французькі «комітети на підприємствах», різноманітні змішані комісії і шведська система «спільних рішень».

Широке поширення систем участі в управлінні має місце в Японії. Дані системи функціонують на всіх рівнях національної економіки:

- 1) на рівні робочого місця — у вигляді автономних бригад і широковідомих «гуртків якості»;
- 2) на рівні підприємства — у вигляді виробничих комітетів, що включають представників персоналу й адміністрації;
- 3) на рівні галузей, де діють галузеві консультаційні комітети, що складаються з представників профспілок;
- 4) на рівні національної економіки, у масштабах якої існує ряд урядових консультаційних рад праці і капіталу за участю представників уряду, національних профцентрів і федерації підприємств.

У більшості країн ЄС (за винятком Великої Британії) форми участі персоналу в управлінні промисловими компаніями регламентуються відповідними законодавчими актами. Найбільш широка участь персоналу в управлінні забезпечується законодавством ФРН і Нідерландів. Відповідно до законодавства цих країн на рівні компаній персоналом обирається до половини членів наглядової ради, що здійснює нагляд за загальним положенням справ у компанії і призначає членів ради директорів. На рівні підприємств обираються робітничі ради, що беруть участь у прийнятті рішень з таких питань, як час початку робочого дня, регулювання умов і оплати праці.

На противагу ФРН і Нідерландам, у Франції й Іспанії участь персоналу в управлінні компаніями здійснюється в значно вужчих формах. У ФРН експерти вважають, що участь персоналу в управлінні компаніями ефективна тільки на рівні наглядових рад, а не рад директорів, що повинні формуватися з фахових управляючих.

Щодо конкретних форм участі персоналу в управлінні, то британські експерти надають перевагу проведенню коротких нарад за участю представників адміністрації і персоналу, а не виборам наглядових і робочих рад. На їхню думку, виборні органи недостатньо зацікавлені в контактах і обміні інформацією з адміністрацією компанії. Внаслідок цього часто не враховується думка ряду категорій працівників.

Сьогодні дедалі більшу роль починає відігравати й уміння персоналу працювати в єдиній команді. Необхідність цю визнають як закордонні, так і вітчизняні фахівці в галузі управління.

Один з головних чинників роботи в команді полягає в тому, що всі підрозділи сучасного підприємства настільки тісно взаємозалежні, що різноманітні менеджерські стилі просто неефективні. Інша, не менш важлива причина — багатогранність і складність розв'язуваних проблем, їх комплексний характер. Поєднання в одній особі технічної компетентності, володіння економічними, правовими й управлінськими знаннями в сучасному обсязі — явище неймовірне. Отже, менеджер зобов'язаний спиратися на досвід та інтелект колег, відповідальних за різноманітні напрямки діяльності підприємства.

Командний менеджмент, тобто менеджмент, здійснюваний за допомогою створення і функціонування управлінських команд, як одна з форм колективного управління базується на процесі делегування повноважень. Утворюється ефект синергії колективу. Майже всі підприємства наділяють менеджерів різноманітних рівнів відповідальністю за більш широке коло завдань, ніж те, з яким вони могли б впоратися особисто. Для того, щоб вони могли нести цю відповідальність, створюються ті або інші форми колективного управління, які ґрунтуються на перерозподілі відповідальності.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

1. **Авіаційна вантажна накладна (Air Waybill)** — це документ, що свідчить про укладення договору про повітряне перевезення товарів та інших предметів, умови перевезення, а також прийняття товарів та інших предметів до перевезення.

2. **Авансовий платіж** — це оплата покупцем за контрактними зобов'язаннями до моменту передання йому товаророзпорядчих документів і самого товару.

3. **Авансові закупки** — це зобов'язання майбутнього імпортера закупити у експортера, що поставив товар, певну оговорену продукцію в майбутньому.

4. **Авіавантажна накладна** — виконує функції товаросупроводжувального документу, розписки в прийомі вантажу, митної декларації і є договором про повітряне перевезення.

5. **Авізо (від італ. — avviso)** — у банківській, комерційній, бухгалтерській практиці — офіційне письмове повідомлення одного контрагента іншому про здійснення певних грошових операцій або про зміни у взаєморозрахунках чи відправці товарів; повідомлення про перерахунки грошей (зняття з рахунку тощо), залишки коштів на рахунку, про відкриття акредитива.

6. **Автодорожня накладна** — це договір перевезення автомобільним транспортом. Повна її назва «міжнародна товаротранспортна накладна», проте в оперативній роботі вона відома під назвою накладна ЦМР (CMR).

7. **Автономне мито** — це мито, яке держава самостійно встановлює та змінює залежно від власних потреб та інтересів, без прийняття на себе будь-яких зобов'язань щодо інших країн. Таке мито застосовується до товарів незалежно від їх походження. При цьому воно має виражену фіскальну функцію.

8. **Адвалерне мито** — це основний вид мита, який нараховується у відсотках до митної вартості товарів, що підлягають обкладанню митом. Цей вид мита застосовують щодо тих товарів, які знаходяться в одній товарній групі, але мають різні характеристики.

9. **Акредитив** — це грошовий документ, який засвідчує право особи, на ім'я якої він виданий, отримати в кредитній установі вказану в ньому суму.

10. **Акцепт (лат. acceptus — прийнятий)** — 1) згода на оплату або гарантування оплати документів; 2) форма розрахунків, за якої платіжна вимога, виписана постачальником, оплачується банком тільки після згоди боржника.

11. **Акцепт векселя (тратти)** — підпис платника на переказному векселі, що засвідчує його згоду на сплату поданого векселя. Акцепт чека або комерційного векселя банком означає, що банк гарантує його оплату.

12. **Антидемпінгове мито** — це мито, яке застосовується тоді, коли на митну територію України ввозять товари за цінами, що на момент такого ввезення значно нижчі від їх конкурентних цін у країнах експорту за умови створення загрози завдання збитків вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих з імпортованими товарів. Також цей вид мита

використовується при експорті з України товарів за цінами, які значно нижчі від цін на ці або аналогічні товари інших експортерів при створенні загрози завдання шкоди державним інтересам.

13. **Арбітраж** — вказівка на арбітражний суд, який буде розглядати спори між сторонами контракту, у разі, якщо контрагентам не вдасться врегулювати непорозуміння договірним способом.

14. **Аудиторські послуги** — це діяльність, що направлена на перевірку фінансового стану підприємства, правильності та прозорості ведення бухгалтерського обліку та складання балансів підприємством згідно з чинним законодавством.

15. **Аукціон** (від лат. — продаж з публічних торгів) — спосіб продажу товарів, за якого товар (або його зразки) попередньо виставляються для огляду. У формі аукціону продається також нерухомість, здійснюється примусовий продаж майна неплатоспроможних боржників та ін. Звичайно на аукціоні встановлюється стартова ціна.

16. **Базис поставки** — це умови договору купівлі-продажу.

17. **Базисні умови контракту** — посилення на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо.

18. **Бартер** — це товарообмінна операція без урахування товарної вартості товару, яка не опосередковується коштами.

19. **Бартерні операції** — це операції щодо обміну товару чи послуг на інший товар чи послуги між іноземними партнерами на безвалютній основі, згідно з еквівалентною оцінкою обміну продукції.

20. **Бенефіціар** (від фр. *benefice* — прибуток, користь) — 1) одержувач визначених вигод, що виникають у результаті реалізації проекту; 2) особа, що отримує прибуток від своєї власності, яку передано в довірче користування другій особі, юридичній чи фізичній, або від використання власності третіми особами; 3) особа, на користь якої банк-емітент відкриває документарний акредитив; 4) експортер, продавець товарів чи послуг, які є предметом міжнародної угоди купівлі-продажу.

21. **Біржа** (нім. — *Börse*) — це форма регулярно діючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами і зразками (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа) та іноземної валюти (валютна біржа), а також робочої сили (біржа праці).

22. **Біржові котирування** — є цінами продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, якою торгують на біржах.

23. **Бонусні знижки** — надаються постійним посередникам та оптовим покупцям за реалізацію великої кількості товарів згідно з обумовленим річним обігом.

24. **Валюта контракту** — це валюта, в якій встановлюється ціна товару в міжнародному контракті купівлі-продажу.

25. **Валюта платежу** — це валюта, в якій, лише за згодою контрагентів (сторін угоди), здійснюється фактична оплата за товар.

26. **Валютний ризик** — 1) це ризик, пов'язаний зі зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку з коливанням курсу; 2) ризик, який виникає при експортно-імпортних операціях і при реалізації товарів у кредит у зв'язку зі змінами курсу іноземної валюти по відношенню до національної або з падінням її купівельної спроможності внаслідок підвищення експортно-імпортних цін (погіршення умов торгівлі) в період між підписанням торгової угоди і платежу за нею.

27. **Вантажна митна декларація** — письмова заява, яка містить у собі відомості про товари та інші предмети і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або відомості про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, ведення митної статистики, нарахування митних платежів.

28. **Вантажна митна декларація типу «31 ВТЗ»** — це документ, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України водних транспортних засобів, що належать резидентам.

29. **Вантажна митна декларація типу «31 ПС»** — це документ, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України повітряних суден, що належать резидентам.

30. **Ветеринарне свідоцтво** — документ, що видається фахівцями структурних підрозділів регіональних служб держветконтролю за місцем оформлення вантажу після проведення ветеринарно-санітарної експертизи та є однією з підстав для митного оформлення підконтрольних товарів.

31. **Ветеринарний сертифікат (свідоцтво) країни походження** — це документ, який повинен обов'язково містити відомості про конкретного одержувача товарів в Україні та є однією з підстав для ввезення товарів, які підлягають ветеринарному контролю, на митну територію України.

32. **Викуп застарілої продукції** — це операція, яка передбачає отримання експортером в обмін на поставлену нову продукцію чи обладнання застарілої продукції у імпортера.

33. **Виробничий франчайзинг** — це передача фірмі-клієнту технологій виготовлення даного товару разом із правом використання торгової марки, але не копірайт.

34. **Вільна оферта** — характеристика умов продажу, характеристика товару, можливі знижки та бонуси, що оформлюються одночасно на одну партію товару та надсилаються декільком потенційним клієнтам. У вільній оферті не встановлений чіткий термін надсилання акцепту з боку покупця, що не зв'язує оферента межами майбутніх зобов'язань.

35. **Гарантії на товар та післяпродажне обслуговування** — це умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання щодо якості поставленого товару та щодо підтримки його функціональних якостей протягом певного (гарантійного) часу.

36. **Гегемонія** (грец. ηγεμονία — супровід, керівництво) — провідна роль якоїсь держави у відносинах з іншими; провідна роль якоїсь верстви населення в управлінні державою.

37. **Генеральний поліс** — це договір страхувальника зі страховиком про передачу страховику на страхування усіх відправлень вантажів даної фізичної чи юридичної особи протягом визначеного періоду (як правило не перевищує 12 місяців).

38. **Генеральні вантажі** — це різні штучні вантажі (в упаковці чи без неї), які за розмірами поділяються на звичайні, довгомірні (більше 3 м) і негабаритні, а за масою — легкі й важкі (з масою більше 5 тонн за одну вантажну одиницю).

39. **Глобалізація** (з англ. globalization) — перетворення певного явища на світове, планетарне, те, яке стосується усієї Землі, земної кулі; це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації.

40. **Готівковий платіж** — це платіж, який здійснюється до або після передання продавцем товаророзпорядчих документів покупцеві (з урахуванням періоду обробки платіжної документації бухгалтерськими підрозділами й банківськими установами). Фактично оплата товару відбувається до моменту його переходу у користування споживачем.

41. **Давальницька сировина** — це сировина (напівфабрикати, товари) контрагента-партнера, що ввозиться (вивозиться) в іншу державу для переробки, обробки, складання або монтажу з наступним поверненням у вигляді готової продукції в країну-власника.

42. **Декларація митної вартості** — заява особи митному органу за встановленою формою відомостей щодо митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України чи по відношенню до яких здійснюється митний режим.

43. **Делькредере** — це угода, яка передбачає, що комісіонер за додаткову винагороду (плата за взяття ризику комісійної операції) гарантує комітентові, що вексель на проданий у кредит товар буде викуплений у визначений термін.

44. **Демередж** — це сума, яку сплачує фрахтувальник судновласнику за простій судна під вантажними операціями понад сталійний час.

45. **Демпінг** (з англ. — скидання) — вивезення товарів за цінами значно нижчими від світових (особливо з країн із знеціненою валютою в країни з твердим валютним курсом).

46. **Державне регулювання** — це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати ЗЕД в інтересах національної економіки.

47. **Дилерська знижка** — це різниця між роздрібною ціною та контрактною ціною, що надається постійним посередникам, агентам, торговцям, за рахунок якої формується їх прибуток

та покриваються посередницькі витрати. Такий вид знижок застосовується у разі продажу стандартного обладнання, оргтехніки, автомобілів, а величина коливається в межах 10—20 % (інколи сягає 30 %) від роздрібної ціни.

48. **Довідкові ціни** — це ціни на аналогічні (подібні) товари, які застосовуються у міжнародній торгівлі та на внутрішніх ринках при оптовій торгівлі різних країн.

49. **Документарне інкасо** — стягнення коштів на підставі фінансової документації, яка супроводжується документами комерційного характеру (транспортними, відвантажувальними, страхувальними документами та рахунками, рахунками-фактурами).

50. **Досьє на фірму** — це систематизована інформація про фірму, одержана з різних джерел. Досьє фірми складається з карти фірми, відомостей про переговори з фірмою та ділові контакти.

51. **Економічний ефект** — результат, що досягається за рахунок інвестування, вкладень капіталу.

52. **Економічна ефективність** — співвідношення між ефектом, що досягається і величиною інвестицій, що обумовили одержання ефекту.

53. **Експлуатаційна компенсація** — це зовнішньоекономічна операція, яка ґрунтується на тому, що експортер-виконавець введення в дію промислового об'єкта, після його створення, в якості компенсації власних витрат, експлуатує його самостійно, таким чином отримуючи компенсацію від імпортера-замовника, якому після цього об'єкт передається.

54. **Експортні операції** — це продаж і вивезення товарів за кордон з передачею права власності на них іноземному партнеру.

55. **Експропріація** (лат. expropriatio, exproprio — позбавлення власності) — примусове (без відшкодування чи оплачуване) позбавлення власності.

56. **Єдина митна територія** — це територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, на які поширюється виключна юрисдикція України.

57. **Ембарго** — інструмент міжнародної політики держави, який забороняє ввезення на власну територію або вивезення до іншої країни товарів, послуг, технологій, валютних та інших цінностей.

58. **Закриті знижки** — застосовуються у внутрішньофірмовій торгівлі (під час внутрішнього товарообігу в міжнародних об'єднаннях), а також при реалізації поставок відповідно до окремих міжурядових домовленостей.

59. **Залізнична накладна (СМГС)** — це основний перевізний документ установленної форми, відповідно оформлений і наданий залізниці відправником разом з вантажем. Накладна є формою обов'язкової двосторонньої письмової угоди про перевезення вантажу, яка укладається відправником і залізницею на користь третьої сторони — вантажоодержувача.

60. **Здавання-приймання товару** — процедура передачі товару, яка супроводжується відповідними формальними діями та документальним оформленням і не обов'язково збігається з переходом прав на товар від продавця до покупця.

61. **Змінне мито** — мито, при якому допускається зміна митних ставок при зміні рівня державних субсидій або цін на внутрішньому чи міжнародному ринку. Змінне мито зазвичай використовується країнами тоді, коли суттєво змінюються світові ціни на деякі групи або види товарів.

62. **Знижки «сконто»** — застосовуються в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом здійснюються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплачує гроші негайно).

63. **Зовнішньоекономічна діяльність** (Foreign economic activity) — це сукупність напрямів, форм і методів торгівельно-економічного та науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових відносин підприємств даної країни із зарубіжними підприємствами з метою використання переваг міжнародного поділу праці.

64. **Зовнішньоекономічна операція** — це комплекс дій контрагентів різних країн (іноземних партнерів зовнішньоторговельної операції), спрямованих на здійснення торгового обміну та дій, які забезпечують цей обмін.

65. **Зовнішньоекономічний договір (контракт)** — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або

міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у ЗЕД. При здійсненні ЗЕД контракт складається у письмовій формі.

66. **Зовнішньоекономічна політика** — це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

67. **Зовнішньоторговельна операція** — це комплекс організаційно-економічних та комерційних прийомів і заходів, спрямованих на сприяння укладанню угод в формі договору-купівлі продажу.

68. **Зовнішньоторговельна угода** — це система фінансово-правових, комерційних, техніко-економічних домовленостей між іноземними контрагентами, оформлена юридично завдяки договору купівлі-продажу чи будь-якому іншому договору (оренди, підяду, лізингу тощо), щодо передачі прав власності чи надання послуг один одному.

69. **Зустрічна закупка** — це товарообмінна операція з урахуванням реальної вартості товару, при якій сальдо угоди не виплачується, а заноситься на рахунок партнера. Зустрічна закупка оформлюється, як правило, двома або трьома взаємопов'язаними контрактами.

70. **Зустрічні поставки (операції «бай-бек»)** — це зовнішньоекономічні операції в формі промислової співпраці. Іншими словами, експортер у формі кредиту надає промислове обладнання, а імпортер компенсує витрати експортера на створення промислових об'єктів, після отримання виручки від зустрічних поставок продукції.

71. **Імпортні операції** — це придбання та вивезення товарів з метою реалізації на національному ринку країни-імпортера або виробничого споживання імпортером.

72. **Інвестиції** — це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

73. **Інвестиційна привабливість** — це економічна категорія, що визначається як інтегральна сукупність критеріїв дієвості умов і факторів, що забезпечують інтерес інвесторів до вкладання капіталу з метою його примноження або отримання соціального ефекту.

74. **Інвестиційний клімат** — це сукупність економічних передумов функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, тобто правова і фінансова стабільність, правові гарантії захисту інтересів інвесторів, розвиток інвестиційно-інноваційної інфраструктури, формування стимулюючих ринкових відносин, частка державного сектору, наявність ризиків, системи страхування.

75. **Інвойс (консульська фактура)** — це пакет документів, який оформляється експортером на спеціальному типовому бланку і служить підставою для розрахункової операції. До його складу разом з контрактом та іншими документами входить рахунок-фактура, де міститься детальний перелік відвантажених покупцю товарів і повна інформація про кількість, якість і ціну товару, про нумерацію і маркування вантажних місць, про спосіб доставки вантажу покупцю.

76. **Інжиніринг** — це операція, яка в ЗЕД представляє собою продукт інтелектуальної власності, що характеризується як сукупність інженерно-консультаційних послуг, відокремлених в самостійну сферу діяльності й пов'язаних з процесами створення та експлуатації промислових об'єктів, включаючи розробку технологій; комплекс інженерно-технічних робіт та послуг з підготовки до здійснення будівництва; виробничо-технічне оснащення (збірка, пуск, гарантійно-сервісне обслуговування) встановленого обладнання, що надаються на комерційній основі між контрагентами з різних країн.

77. **Інкасо** — це банківська розрахункова операція, за якої, на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації, отримує грошові кошти від імпортера його банк або інший, пов'язаний з імпортером уповноважений банк, за відвантажені імпортеріві товари або отримані ним послуги та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

78. **ІНКОТЕРМС** — (з англ. Incoterms, International commerce terms) — це комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Ці міжнародні правила торгівлі є стандартними умовами договорів купівлі-продажу, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків.

79. **Інтернаціоналізація** — зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів робочої сили між країнами.

80. **Карантинний дозвіл на імпорт** — підстава для ввезення на митну територію України та здійснення митного оформлення підкарантинних матеріалів та об'єктів (їх перелік встановлено постановою КМ України від 26.05.2004 р. № 672). Карантинний дозвіл на імпорт видає Головна державна інспекція з карантину рослин (Укрголовдержжарантин).

81. **Карта фірми** — це базовий документ, який являє собою анкету, запитання якої характеризують різні сторони діяльності фірми (країна, поштова адреса, телефон, рік заснування, предмети торгівлі, виробництва чи характер послуг, виробничі потужності, число робітників, дані, що характеризують фінансове становище, філіали, дочірні підприємства, участь та інші зв'язки, найважливіші конкуренти, негативні сторони, що характеризують фірму і т. ін.).

82. **Квотування** — це встановлення державними органами відповідно до чинного законодавства, міжнародного права та різних міжнародних актів, угод обмежень щодо виробництва товарів, міжрегіональних товарних або фінансових операцій, експортно-імпортних поставок.

83. **Кліринг** — це взаємозалік зустрічних вимог та зобов'язань за торговими угодами.

84. **Ковзаючі ціни** — це змінні ціни, які використовуються тоді, коли у контрактах йдеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Тобто, первісно в контракті зазначається початкова ціна та її структура — вміст у ній різного роду витрат і компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (наприклад, зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й «ковзання» остаточної ціни, яка і буде зазначена в контракті.

85. **Комбіноване мито** — виконує захисну і фіскальну функції, захищаючи вітчизняного виробника та наповнюючи державний бюджет. Використання специфічного та комбінованого мита унеможливорює свідоме заниження суб'єктами ЗЕД митної вартості товарів і ухиляння від сплати митних платежів.

86. **Компенсаційна домовленість** — це товарообмінна операція з урахуванням реальної вартості товару, за якою сальдо угоди виплачується у вільно конвертованій валюті.

87. **Компенсаційне мито** — пов'язане із використанням субсидій при виробництві чи експорті товарів і застосовується тоді, коли при імпорті товарів виникає загроза завдання шкоди вітчизняним товаровиробникам такої самої або аналогічної продукції чи під час експорту товарів з'являється загроза державним інтересам. Ставки компенсаційного мита не перевищують розміри отриманих товаровиробниками субсидій.

88. **Конвенційне мито** — є узгодженим і встановлюється внаслідок утворення митного союзу чи угод з іншими країнами, внаслідок чого воно не може бути зміненим в односторонньому порядку. Використання конвенційного мита сприяє лібералізації зовнішньої торгівлі шляхом зменшення торговельних обмежень. Термін дії такого мита тривалий і припиняється тоді, коли припиняють свою дію угоди, що викликали його до життя.

89. **Конкурентний лист** — це документ, що узагальнює інформацію про ціни на аналогічну продукцію закордонних фірм-конкурентів та техніко-економічні показники, комерційні умови.

90. **Коносамент (Bill of Lading)** — 1) це найважливіший юридичний документ в зовнішньоторговельних перевезеннях, що засвідчує наявність договору перевезення морським або річковим транспортом та конкретизує його умови. Він відноситься також до типу цінних паперів, оскільки має ті ж властивості передачі прав та рівнозначний передачі вантажу та отримання права володіння ним; 2) документ, який регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення.

91. **Консорціум** — це тимчасове об'єднання інжинірингових, виробничих, збутових, страхових компаній та банків для здійснення капіталоемного проекту на базі загальної угоди, яке несе солідарну відповідальність перед своїми замовниками.

92. **Контрагенти** — сторони, що знаходяться в договірних відносинах з приводу купівлі-продажу товарів чи надання послуг.

93. **Контракт** — 1) основний комерційний документ, що визначає права й обов'язки сторін, в ньому викладений комплекс дій щодо здійснення зовнішньоторгового обміну; 2) договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі; 3) це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується передати товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар. 4) Це угода між двома або більше контрагентами, що є юридичними особами, стосовно купівлі або продажу товару або послуги.

94. **Контрактна ціна** — ціна угоди, що фіксується в контракті.

95. **Консигнація** — форма комісійного продажу товару, при якій його власник (консигнат) передає комісіонеру товар для реалізації зі складів комісіонера.

96. **Концесія** (лат. — *дозвіл, поступка*) — це договір про надання державою в експлуатацію приватним особам, іноземним фірмам промислових підприємств або ділянок землі з правом вирощування на ній сільськогосподарських культур, добування корисних копалин, будівництва різноманітних споруд; саме підприємство, яке організоване на основі такого договору.

97. **Копірайт** — ліцензійна можливість копіювання об'єктів авторського права (знак охорони авторського права – © або (C) або (C) Copyright).

98. **Котіф** (угода про міжнародні вантажні перевезення) — форма накладної, яка розроблена Міжнародною конвенцією по перевезеннях вантажів залізницею — МВК.

99. **Кредитний ризик** — це ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, які належать кредитору.

100. **Кризовий реінжиніринг** — використовується в разі необхідності залучення фахівців ззовні з метою подолання кризового стану на підприємстві, неможливості керівництвом самостійно знайти шляхи підвищення конкурентоздатності підприємства, фінансової стійкості та економічної безпеки.

101. **Левередж-лізинг** — це довгострокова оренда в міжнародній практиці, що супроводжується активним стимулюванням з боку державних органів.

102. **Лізинг** (англ. leasing — оренда) — 1) це специфічна форма фінансування, яка спрямована на придбання устаткування для виробництва споживчих; 2) довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах поворотності, терміновості й платності і на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем.

103. **Ліквідність** — це здатність одного або групи фізичних осіб, фірми або іншої організації погасити свої фінансові зобов'язання.

104. **Лінійне судноплавство** — це форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення за оголошеним розкладом між наперед установленими портами.

105. **Ліцензія** — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів. Видається Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України та представляється митним органам під час декларування імпорту товарів, що підлягають ліцензуванню.

106. **Ліцензування** — видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

107. **Масові вантажі** — це вантажі, що являють собою певну структурну масу, яка перевозиться у великій кількості без упаковки. До них відносяться наливні (нафта і нафтопродукти, гази, тваринні й рослинні жири, спирти та ін.), навальні (руда, концентрати, добрива та ін.), насипні (зерно, цукор, сирець та ін.) і лісні.

108. **Менеджмент** — це процес оптимізації використання людських, фінансових і матеріальних ресурсів для досягнення мети організації.

109. **Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності** — це процес оптимізації використання людських, фінансових і матеріальних ресурсів з метою досягнення цілей організації, яка здійснює ЗЕД.

110. **Механізм управління** — це набір інструментів і важелів, що входять до даного методу управління в чітко встановленій послідовності, яка визначається дією об'єктивних економічних законів.

111. **Митна вартість** — це ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетину товаром митного кордону держави. Для визначення митної вартості вироблено єдині критерії, а саме: момент перетину митного кордону та ціна угоди (тобто вартість, яка зазначена в рахунку-фактурі).

112. **Митна політика** — це система принципів та напрямків діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

113. **Митне регулювання** — 1) це відносини між державою та суб'єктами ЗЕД, які виникають при перетині державного кордону товарами, послугами, капіталами, робочою силою; 2) це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мита та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю.

114. **Митний кордон** — це межі митної території України.

115. **Митний тариф** — це ставки ввізного мита, якими обкладаються товари, що завозяться в Україну.

116. **Митні операції** — це необхідна складова зовнішньоторговельного договору, що включає комплекс процедур з митного оформлення зовнішньоторговельних вантажів, які переміщують через митні кордони, включаючи їх декларування, контроль, огляд, підтвердження митної вартості, оплату митних зборів, податків.

117. **Мито** — це специфічний непрямий податок, що стягується з товарів при їх переміщенні через митний кордон держави.

118. **Міжнародна автомобільна накладна (CMR)** — документ, який супроводжує транспортні засоби та свідчить про укладення договору на перевезення вантажів.

119. **Міжнародний контракт (або міжнародна угода)** — це домовленість про комерційний обмін цінностями між декількома контрагентами, причому в результаті кожен з учасників отримує особисту користь від об'єкта, що обмінюється або продається.

120. **Міжнародний франчайзинг** — це складна взаємовигідна угода, за якою велика відома фірма продає право на використання своєї торгової марки, технологій іншій фірмі.

121. **Обставини нездоланної сили (форс-мажор)** — констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту або часткове чи повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань. До форс-мажорних подій можна віднести — стихійні лиха (повені, пожежі, буревії, землетруси), збройні конфлікти, техногенні катастрофи та інші неконтрольовані контрагентами події.

122. **Оперативний лізинг** — це вид оренди (короткостроковий чи з неповною окупністю), що передбачає здачу предмета оренди на термін, значно менший повного терміну амортизації.

123. **Операції з давальницькою сировиною** — це операції, що передбачають надання одним контрагентом сировини для подальшої її переробки. Причиною цього є можливість видобувати певну сировину, що відсутня в іншій країні, але відсутність можливості її переробляти. Це товарообмінні операції, за якими вартість сировини, що постачається, виплачується виробленою з неї продукцією.

124. **Операції промислового співробітництва** — це товарообмінні операції, за якими зустрічна торгівля пов'язується із виробничо-збутовою сферою, створюючи специфічні зустрічні поставки.

125. **Операція «світч»** — це операція, згідно якої експортер передає свої зобов'язання із зустрічної поставки третій стороні, частіше за все спеціалізованій торговій фірмі.

126. **Оптимізація** — знаходження найкращого варіанту використання всіх ресурсів, які має організація, тобто працівників-фахівців, техніки, обладнання і фінансів, як головного показника економічної самодостатності організації.

127. **Орендні операції** — оформляються договором про надання однією стороною — орендодавцем, іншій стороні — орендарю, майна з виключними правами на використання та в установленний термін, за певну плату.

128. **Особливо режимні вантажі** — це вантажі, які зберігають і перевозять при дотриманні спеціальних правил (небезпечні вантажі, ті, що швидко псуються та ін.).

129. **Оферта** — представляє собою характеристику умов продажу, характеристику товару, можливі скидки та бонуси, з метою пошуку клієнта та виключення неточного тлумачення.

130. **Офсетні угоди** — свого роду інвестиційний проект, згідно з яким здійснюються великомасштабні капітальні вливання в певний проект, шляхом закупівлі експортером в країні імпортера товарів на суму, що складає певний відсоток від вартості експортної поставки, який досить часто становить понад 100 %.

131. **Офшорна компанія** — це компанія, що користується пільгами у сфері оподаткування, і зареєстрована в офшорній зоні, тобто в країні або на території, що цілеспрямовано привертає міжнародний бізнес шляхом надання йому податкових пільг.

132. **Пакування та маркування** — визначення характеру тари та упаковки, як внутрішньої, що не може бути відділеною від товару, так і зовнішньої, яка може більш вільно обиратися залежно від умов транспортування і конкретних технічних можливостей контрагентів.

133. **Перестраховик (цесіонарій, ретроцедент)** — це страховик, який прийняв у перестраховування ризику. Приймавши в перестраховування ризику, перестраховик (ретроцедент) може частково передати його іншому перестраховику, і така операція називається **ретроцесією**, а сторона, яка прийняла на себе ризику, — **ретроцесіонером**.

134. **Перестраховування** — це система економічних відносин між страхувальниками, яка дозволяє страховій фірмі, що уклала договір страхування, передати взяті на себе ризику іншим страховим компаніям — перестраховикам.

135. **Платіж у кредит** — це платіж, який передбачає первісну поставку товарів фірмою-продавцем відповідно до тих або інших комерційних інтересів із наступним виконанням фінансових зобов'язань фірмою-покупцем. Відтак ця форма платежу називається також товарним, фірмовим або комерційним кредитом.

136. **Попередня декларація** — документ, що містить у собі відомості про товари, які ввозяться в Україну (з будь-якою метою, крім транзиту).

137. **Посередницькі послуги** — це виконання торговими агентами-посередниками посередницьких функцій за замовленням постачальників чи покупців.

138. **Поставки на компенсацію** — це товарообмінні операції, за якими виробник, виконуючи велике замовлення, отримує частину комплектуючих від замовника.

139. **Постійне мито** — це мито, ставки якого встановлюються державою та не підлягають зміні залежно від різних обставин.

140. **Преамбула контракту** — вступна частина контракту, яка містить юридичні назви сторін, посилання на місце та дату підписання контракту.

141. **Предмет контракту** — констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.

142. **Преференції** (лат. Praeferentia — перевага) — переваги, пільги, надані окремим державам, підприємствам, організаціям для підтримки певних видів діяльності.

143. **Принципал** — 1) довіритель; 2) особа, яка приймає участь в певній угоді за свій рахунок та надає право іншій особі діяти в якості агента.

144. **Прогресивні (гуртові) знижки** — надаються покупцям у разі збільшення обсягу замовлення та величини товарної партії, причому вони можуть прямо пропорційно збільшуватись при зростанні обсягів контрастної поставки. У світовій практиці величина таких знижок може становити 10—15 %.

145. **Продукція транспорту** — це безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача.

146. **Промисловий компенсаційний обмін** — це угоди на основі виробничої співпраці, які здійснюються шляхом постачання машин, обладнання чи спорудження виробничих об'єктів в обмін на готову продукцію, вироблену цим обладнанням.

147. **Просте інкасо** — стягнення коштів згідно з фінансовою документацією (переказних чи простих векселів, чеків та інших інструментів, які використовуються для отримання платежів) без використання комерційних документів.

148. **Простий вексель** — це боргове зобов'язання (або зафіксоване бажання) векселедавця сплатити векселетримачеві певну суму коштів.

149. **Разова (індивідуальна) ліцензія** — це ліцензія, яка видається Мінекономіки для здійснення кожної зовнішньоекономічної операції суб'єктом ЗЕД, до якого, згідно зі ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», застосовані спеціальні санкції.

150. **Рахунок-проформа** — комерційний документ, який містить відомості про ціну товару, але не використовується для здійснення розрахунків за товар (бартер, консигнація, ордерні поставки, давальницька сировина, готова продукція, виставки, ярмарки тощо). Він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

151. **Рахунок-фактура (invoice, rechnung)** — це документ, який супроводжує перемішувани через митний кордон України товари й інші предмети, вказує їх вартість та дозволяє їх ідентифікувати. Цей документ використовується для здійснення взаєморозрахунків сторін — контрагентів угоди, а також він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

152. **Реекспортні операції** — це операції, результатом яких є продаж з наступним вивезенням за кордон товару, що був раніше імпортований та не підлягав переробці.

153. **Реімпортні операції** — це придбання та ввіз із закордону товару, який був раніше експортований та не підлягав обробці.

154. **Реінжиніринг** — це комплекс організаційно-економічних, консультаційних послуг, направлених на подолання кризового чи передкризового стану на підприємстві шляхом його реорганізації, коригування стратегічної, інвестиційної та кадрової політики.

155. **Рекламація** — це претензія, яка пред'являється покупцем продавцю в зв'язку з невідповідністю якості чи кількості товару, що поставляється за умовами договору. Рекламації можуть пред'являтися тільки по тих питаннях, які не були предметом прийому товару, виконаного у відповідності з умовами договору.

156. **Рентінг** — це вид короткострокової оренди, термін договору якої коливається від декількох годин до кількох місяців.

157. **Реципієнт** — фізична або юридична особа, яка отримує кошти або матеріальні цінності.

158. **Розрахунки за відкритим рахунком** — це періодичні платежі покупця продавцеві, які здійснюються за стабільні, повторювальні поставки товарів на умовах його наступної оплати та зарахування заборгованості на рахунок імпортера.

159. **Розрахунок в кредит** — це умова платежу, що найбільш часто зустрічається в міжнародній практиці, яка припускає погашення боргу в період від трьох місяців до п'яти років і більше, після дати поставки, залежно від виду кредиту і мети його надання.

160. **Роялті** (з англ. royalties — авторське) — платежі за користування, котрі ліцензіат (отримувач ліцензії, патенту) сплачує «ліцензіару» (продавцю ліцензії, патенту) за поточне користування активами, найчастіше правами інтелектуальної власності. Роялті, як правило, виплачуються у відсотках від суми валового або чистого продажу, отриманої від використання активу або як фіксована ціна за одиницю проданого товару.

161. **Рухомі ціни** — це ціни, які встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть змінюватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

162. **Сальдо** (з італ. — залишок, розрахунок) **торгового балансу** — різниця між вартістю експорту та імпорту. Позитивне сальдо торгового балансу вказує на перевищення експорту над імпортом (країна більше продає ніж купує), від'ємне — перевищення імпорту над експортом (країна більше купує ніж продає).

163. **Санкції та рекламації за порушення умов контракту** — положення про характер і розміри компенсацій, штрафів за порушення термінів, поставку неякісної продукції, некомплектну та кількісно неповну поставку, а також порушення інших положень контрактів.

164. **Світові ціни** — це ціни найбільш впливових ринкових компаній. Залежно від того, про який товар ідеться, це ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

165. **Сезонне мито** — встановлюється для вирішення ряду оперативних завдань на окремо взяті товари тимчасово, не більше як на чотири місяці. Воно однозначно має протекціоністський характер і може вважатися винятком з певних пільгових митних режимів.

166. **Сертифікат про походження товарів** — документ встановленої форми, який застосовується для підтвердження країни походження товару. Даний сертифікат видається уповноваженими органами країни-експортера товару та використовується як одна з підстав для застосування пільгової ставки мита (якщо це передбачено для країни походження товару).

167. **Специфічне мито** — це мито, яке нараховується в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів, які підлягають обкладанню митом. Воно застосовується щодо стандартизованих товарів, але фіксований розмір цього мита помітно залежить від коливання світових цін.

168. **Спеціальне мито** — використовується в якості захисного мита тоді, коли на митну територію України ввозиться така кількість товару (або на таких специфічних умовах), що виникає загроза завдання шкоди вітчизняним товаровиробникам таких або аналогічних товарів. Виступає в якості потужного запобіжного заходу проти порушників загальнонаціональних інтересів у ЗЕД та з метою боротьби з недобросовісною конкуренцією.

169. **Спільні підприємства** (з англ. — joint venture) — підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні, розподілі його результатів та ризиків.

170. **Сталійний час** — період означає визначений ліміт часу, встановлений чартером для завантаження та розвантаження судна.

171. **Страховання експортних кредитів** — це страхування від ризику несплати іноземними фірмами за експортними боргами.

172. **Страховання зовнішньоекономічного ризику** — це комплекс видів страхування, які забезпечують захист інтересів вітчизняних та іноземних учасників різних форм міжнародної співпраці.

173. **Синергія** — це спільна плідна діяльність групи людей, в результаті якої у процесі їх взаємодії утворюються якісно нові групові відносини, а також якісно новий спільний вид енергії, величина якої перевищує суму складових енергій.

174. **Тверда оферта** — це характеристика умов продажу, характеристика товару, можливі скидки та бонуси, що можуть бути направлені тільки одному з потенційних покупців з чітким зазначенням терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією та не має права надати аналогічну пропозицію іншому потенційному клієнту.

175. **Тверді ціни** — встановлюються в момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту.

176. **Типовий контракт** — це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто ніби наперед узгоджених, типових умов. Другу частину типового контракту складають статті, умови яких вимагають узгодження. Це статті, які містять умови про предмет контракту, ціну товару, його якості, терміни поставок, умови платежу та ін.

177. **Товарна біржа** — концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів (кольорові метали, зерно, бавовну, цукор, кава, какао, чай, джут, каучук тощо).

178. **Товарний франчайзинг** — це проста передача товарів для реалізації під торговою маркою певного підприємства, здійснюється в основному через великі супермаркети.

179. **Толлінг** — це різновид операцій з давальницькою сировиною, яка передбачає замовлення на виготовлення виробником продукції з сировини чи матеріалів виробника.

180. **Торговельні компенсаційні операції** — це операції, що передбачають взаємообмін партіями товарів, але з використанням можливості грошових розрахунків або компенсації товарами. Угоди при компенсаційних операціях укладаються шляхом попереднього обговорення кількості, якості товару та його грошової оцінки.

181. **Трампове судноплавство** — це форма організації судноплавства, в якому судна здійснюють нерегулярні рейси. Вони не мають чіткого розкладу і направляються судновласником туди, де є попит на тоннаж і пропозиції вантажів. Трампове судноплавство займається, як правило,

перевезенням окремих видів масових вантажів (ліс, вугілля, руда, зерно, нафта, нафтопродукти, цемент, добрива і т. ін.).

182. **Транспортне забезпечення** — це сукупність елементів, які знаходяться в тісній взаємодії і складають єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції.

183. **Транспортно-експедиційні послуги** — це комплекс супутніх послуг, що надаються в процесі перевезення вантажу. До них відносяться: оформлення транспортної та митної документації; організація безпосередньо процесу перевезення, зберігання, навантаження-розвантаження вантажу, операції щодо проведення аналізу відповідності якості та кількості товару.

184. **Трастові операції** — це операції банків та інших фінансових установ щодо управління майном та надання інших послуг за дорученням та в інтересах клієнтів, згідно з договором.

185. **Тратта (або переказний вексель)** — виписується векселетримачем (тобто експортером) та передається векселедавцеві (тобто імпортереві товару), який повинен акцептувати та сплатити за векселем у зазначений термін.

186. **Угода про «розподіл продукції»** — це угода, суть якої полягає в розподілі виробленої продукції пропорційно між експортером та імпортером. Відшкодована частина зобов'язань за цією угодою складає в середньому третю частину від виробленої продукції.

187. **Факторинг** — це комісійно-посередницька діяльність, що пов'язана з переуступкою клієнтом-постачальником до банку і сплачених рахунків-фактур за поставлену продукцію та права отримання по ним платежу.

188. **Фінансовий лізинг** — це довгострокова оренда, що передбачає обов'язки орендодавця придбати об'єкт оренди у виробника-постачальника з метою його наступного надання в лізинг. Лізингоотримувач, отримуючи у власне розпорядження орендоване майно, компенсує орендодавцю повну вартість його амортизації (чи більшої її частини) протягом терміну дії лізингової угоди шляхом орендних платежів.

189. **Фітосанітарний сертифікат** — це документ, який є підставою для ввезення на митну територію України та здійснення митного оформлення підкарантинних матеріалів.

190. **Форфейтингові операції** — це одноразові операції, які пов'язані зі стягненням грошових коштів за допомогою перепродажу придбаних прав на продукцію.

191. **Франчайзинг** — це спосіб діяльності, при якому франшизер (продавець) передає франшизі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка важлива для бізнесу покупця і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі.

192. **Ф'ючерсна торгівля** — є провідною формою сучасної біржової торгівлі. На строкових (іншими словами — ф'ючерсних) біржах торгують не реальним товаром, а контрактами на постачання товарів у майбутньому.

193. **Ф'ючерсні біржі** — це ринки цін (тобто ринки цінових вартостей).

194. **Хайринг** — вид середньострокової оренди, термін договору якої становить до 2 років (в деяких країнах — до 5 років).

195. **Хеджування, Хедж** (англ. Hedging, Hedge) — засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди.

196. **Ціни аукціонів** — ціни, які фіксують умови продажу при запропонованій вищій ціні покупцями у певний момент та у конкретному місці. Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

197. **Ціни з наступною фіксацією** — встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

198. **Ціни ринку** — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку.

199. **Чартер** — це договір на перевезення вантажів в трамповому судноплавстві.

200. **Ярмарок** (від нім. Jahmarkt — щорічний ринок) — це торги, ринки товарів, які періодично організовуються у встановленому місці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нормативна

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст] : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — ст. 377.
2. Про інвестиційну діяльність [Текст] : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 47. — ст. 647.
3. Про Єдиний митний тариф [Текст] : Закон України від 5 лютого 1992 р. № 2097-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1992. — № 19. — ст. 259.
4. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Текст] : Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. № 15-93 № 2097-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1993. — № 17. — ст. 184.
5. Про міжнародний комерційний арбітраж [Текст] : Закон України від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1994. — № 25. — ст. 198.
6. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті [Текст] : Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1994. — № 40. — ст. 364.
7. Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні [Текст] : Указ Президента України від 7 листопада 1994 р. № 659/94 (із зм. і доп.).
8. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах [Текст] : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 327/95-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1995. — № 32. — ст. 255.
9. Про страхування [Текст] : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1996. — № 18. — ст. 78.
10. Про режим іноземного інвестування [Текст] : Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1996. — № 19. — ст. 80.
11. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : Закон України від 23 грудня 1998 р. № 351-ХІV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. — 1999. — № 5—6. — ст. 44.

2. Основна

12. Дроздова, Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навч. посіб. — К. : ЦНЛ, 2004. — 247 с.
13. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учеб. / Л. Е. Стровского (ред.). — 2-ое изд. — М. : ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
14. Гуріна Г. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / Г. С. Гуріна, М. Г. Луцький, Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. — К. : «Сузір'я», 2007. — 372 с.
15. Кириченко, О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навч. посіб. / О. А. Кириченко. — 3-те вид. — К. : Знання-Прес, 2002. — 384 с.
16. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : підруч. / О. А. Кириченко (ред.). — К. : Знання, 2005. — 493 с.
17. Международный менеджмент [Текст] : учеб. / Под редакцией С. Э. Пивоваров. — СПб, 2001. — 624 с.
18. Родченко, В. В. Международный менеджмент [Текст] : учеб. пособ. / В. В. Родченко. — К. : МАУП, 2000. — 240 с.
19. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність [Текст] : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 377 с.
20. Управление внешнеэкономической деятельностью [Текст] : учеб. пособ. / А. И. Кредисова (ред.). — К. : Вира—Р, 2001. — 640 с.

3. Додаткова

21. Амеліна, І. В. Критерії оцінки ефективності підбору персоналу на підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність [Текст] / І. В. Амеліна, Ю. С. Жовнер // Наука і практика — 2007 : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. 11-15 лютого 2007 р. / кол. авт. — Полтава, 2007. — С. 3—5.

22. Асаул, А. Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление [Текст] / А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Бескиер, О. А. Мышко. — Институт проблем региональной экономики РАН; Западный научный центр НАН и МОН Украины; Международная академия инвестиций и экономики строительства. — СПб. : Гуманистика, 2006. — 327 с.
23. Багрова, І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. / Багрова І. В. — Дніпропетровський держ. фінансово-економічний ін-т / ред. І. В. Багрова. — Д. : ДДФЕІ, 2002. — 585 с.
24. Белорусов, А. С. Международный менеджмент [Текст] : учеб. / А. С. Белорусов. — М. : Юрист, 2000. — 224 с.
25. Бурлай, О. Стратегічні напрями реалізації корпоративних прав держави [Текст] / О. Бурлай // Актуальні питання економіки : теорія і практика. — Вип. 1 / Гол. ред. — д.е.н. В. Є. Новицький. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2007. — С. 66—68.
26. Вівчар, О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Текст] / О. І. Вівчар // Галицький економічний вісник : проблеми мікро- та макроекономіки України. — 2009. — № 2. — С. 24—30.
27. Внешнеэкономическая деятельность : нормативная база [Текст] / С. Филатов (сост.), В. Кузнецов (сост.). — 2-е изд., перераб. и доп. — Х. : Издат. дом «Фактор», 2003. — 345 с.
28. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность : организация и управление [Текст] : учеб. пособ. / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова; ред. Е. П. Пузакова. — М. : Экономистъ, 2006. — 495 с.
29. Гіл Чарльз, В. Л. Міжнародний бізнес : конкуренція на глобальному ринку [Текст] : Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. — К. : Основи, 2001. — 856 с.
30. Гладунов, О. В. Корпоративний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / О. В. Гладунов, О. В. Дейнега, Т. М. Микитин. — Рівненський держ. гуманітарний ун-т; Рівненський ін-т слов'янознавства Київського славістичного ун-ту. — Рівне, 2002. — 244 с.
31. Глушаниця, Р. В. У пошуках стратегічного партнерства [Текст] / Р. В. Глушаниця // Зб. наук. пр. «Економіка : проблеми теорії і практики». — Вип. 248 : В 6 т. — Т.3. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 608—617.
32. Гофман, Н. Ф. Основы внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособ. / Н. Ф. Гофман, Г. А. Маховиковка. — Х. : Питерс, 2001. — 208 с.
33. Гуткевич, С. О. Інвестування : теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2006. — 234 с.
34. Єрмошенко, М. М. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів [Текст] : навч. посіб. / М. М. Єрмошенко, І. О. Плужников. — Національна академія управління. — К., 2004. — 155 с.
35. Загвойська, Л. Д. Економічний аналіз інвестиційних проектів [Текст] : навч. посіб. / Л. Д. Загвойська, Т. Є. Маселко, М. М. Якуба. — Л. : Афіша, 2006. — 317 с.
36. Зінь, Е. А. С Основы зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Е. А. Зінь, Н. С. Дука; за ред. Е.А. Зіня. — К. : Кондор, 2009. — 432 с.
37. Князевич, А. О. Синергетика і синергія в менеджменті [Текст] / А. О. Князевич // Зб. наук. пр. «Вісник Національного університету водного господарства та природокористування». — Економіка. — Вип. 1 (37). — Рівне : НУВГП, 2007. — С. 40—45.
38. Князевич, В. Я. Управління проектами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / В. Я. Князевич // Менеджмент в Україні : проблеми, перспективи, ризики : зб. матер. ІV студ.-викл. наук-практ. конф., Рівне, 17 грудня 2009 р. / Ред. кол. : М. Г. Лустюк [та ін.]. — Рівне, 2009. — С. 47—55.
39. Кобилянський, Л. С. Управління проектами [Текст] : навч. посіб. / Л. С. Кобилянський. — К. : МАУП, 2002. — 200 с.
40. Ковшун, Н. Е. Аналіз та планування проектів [Текст] : навч. посіб. / Н. Е. Ковшун. — К. : Центр навчальної літератури, 2008. — 344 с.
41. Козик, В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єва, А. О. Босак. — 2-ге вид., перероб. доп. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
42. Козик, В. В. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко — 7-ме вид., стер. — К. : Знання, 2008. — 406 с.

43. Кредисов, А. Конкурентоспособность страны и стратегия продвижения её экспорта на мировом рынке [Текст] / А. Кредисов, О. Деревянко // Экономика Украины. — 2002. — № 5. — С. 54—61.
44. Крючкова, І. Структурні зрушення у зовнішній торгівлі України : тенденції та перспективи [Текст] / І. Крючкова // Вісник НБУ, 2004. — № 2. — С. 3—6.
45. Мазаракі, А. А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Текст] : навч. посіб. / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, Л. П. Серова, О. П. Гребельник, Т. І. Чаюн. — Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К. : Книга, 2003. — 271 с.
46. Макогон, Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность : организация, управление, планирование [Текст] : учеб. для студ. экон. спец. и вузов / Ю. В. Макогон. — Донецкий национальный ун-т. — Донецк, 2003. — 312 с.
47. Мельник, В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність [Текст] : навч. посіб. / В. В. Мельник, В. В. Козюк. — Тернопіль : Карт-бланш, 2003. — 249 с.
48. Мескон, М. Основи менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [перев. с англ.]. — М. : Экономика, 2000. — 876 с.
49. Портер, М. Международная конкуренция [Текст] : / М. Портер ; Под ред. В. Д. Щетинина [пер. с англ.]. — М. : Международные отношения, 1993. — 896 с.
50. Портер, М. Конкуренция [Текст] / М. Портер [пер. с англ.]. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. — 496 с.
51. Рубинская, Э. Т. Управление внешнеэкономической деятельностью [Текст] : учеб. пособ. / Э. Т. Рубинская. — М. : Приор, 2001. — 240 с.
52. Саблук, Р.П. Фінансовий лізинг в АПК [Текст] : моногр. / Р. П. Саблук. — К. : ІАЕ УААН, 2003. — 178 с.
53. Остапчук, А. Д. До аналізу наукових поглядів на формування ринкових відносин [Текст] / А. Д. Остапчук, Р. П. Саблук // Економіка АПК. — 2009. — № 1. — С. 86—88.
54. Саблук, Р. П. До питань класифікаційних відмінностей бізнес-формувань [Текст] / Р. П. Саблук, Ю. О. Маркітан // Журнал «АгроІнком». — 2010. — № 3.— С. 23—30.
55. Сахно, Є. Ю. Системні аспекти управління інноваційно-інвестиційними проектами стратегічного розвитку підприємства [Текст] : моногр. / Є. Ю. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенок. — Чернігівський держ. ін-т економіки і управління. — Чернігів : ЧДІЕУ, 2008. — 260 с.
56. Стельмащук, А. М. Зовнішньоекономічна діяльність [Текст] : навч. посіб. / А. М. Стельмащук. — Тернопіль : ТНЕУ, 2007. — 160 с.
57. Ульяницька, О. В. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку [Текст] / О. В. Ульяницька, Т. В. Даниленко, Л. С. Єліференко // Наука і практика – 2007 : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. 11-15 лютого 2007 р. / кол. авт. — Полтава, 2007. — С. 259—261.
58. Уткин, Е. А. Курс менеджмента [Текст] : учеб. для вузов. / Е. А. Уткин. — М. : Издательство «Зерцало», 1998. — 448 с.
59. Шувалов, В. О. Методика контролю освоєного об'єму як ефективний механізм управління проектами [Текст] / В. О. Шувалов, А. О. Князевич // Зб. наук. пр. „Економіка: проблеми теорії і практики”. — Вип. 234: В 4 т. — Т. І. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. — С. 201—206.
60. Шувалов, В. О. Управлінська синергія згідно з теорією синергетики [Текст] / В. О. Шувалов, Л. М. Шувалова, А. О. Князевич // Зб. наук. пр. «Економіка : проблеми теорії і практики». — Вип. 255 : В 9 т. — Т. 4. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 895—899.
61. Янковский, Н. А. Управление качеством в условиях международной конкуренции [Текст] : монография / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева. — Донецкий национальный ун-т. — Донецк : ДНУ, 2007. — 339 с.