Тема 7 Комерційна діяльність під час експортно-імпортних операцій

1. **Основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності**
2. **Міжнародні комерційні торгово-посередницькі операції**
3. **Зміст, умови і порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.**
4. **Особливості комерційної роботи під час експортно-імпортних операцій**

Україна виступає на міжнародній арені з позицій великої європейської держави, яка має чималий потенціал саморозвитку. Держава домагається взаємовигідного, рівноправного партнерства в двосторонніх відносинах, активно виступаючи проти всяких спроб дискримінації і тиску.

Важливими напрямами зовнішньоекономічної політики України є:

- захист національних економічних інтересів;
- захист інтересів національного товаровиробника на зовнішніх ринках;
- вдосконалення структури зовнішньої торгівлі;
- національне державне регулювання, стимулювання експорту і контроль імпорту;
- протидія товарній експансії і агресії;
- протидія демпінгу з боку зарубіжних товаровиробників;
- раціональне використання транзитних можливостей країни;
- стимулювання розвитку виробництва, імпорт замінних товарів і технологій;
- посилення державного контролю і регулювання зовнішньоекономічних відносин регіонів і суб'єктів господарювання.

Становлення зовнішнього сектору економіки України припадає на період, коли світові ринки не тільки сформувалися, але й поділені між основними суб'єктами світової господарської діяльності. За цих умов країні непросто знайти свою ринкову нішу й посісти гідне місце у світовому економічному співтоваристві. Визначаючи зовнішньоекономічну стратегію, Україна має виходити з двох найважливіших реалій:

- з потреб і тенденцій розвитку міжнародної економіки;
- з рівня розвитку й структури національної економіки.

Формування зовнішнього сектору економіки України відбувається в умовах реструктуризації міжнародної економіки, суть якої полягає у формуванні на мегаекономічному рівні багатополярної системи суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Посилюється тенденція до створення й подальшого розвитку високо-інтегрованих економічних просторів, які об'єднують країни, близькі за географічним положенням, рівнем економічного та культурного розвитку.

Таких потужних інтеграційних груп у світі сьогодні три: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) та угруповання країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Україна повинна зважати на наявність цих інтеграційних угруповань, враховувати особливості зовнішньоекономічної політики країн-учасниць таких центрів. Формування багатофункціональної моделі зовнішньої економіки України не обмежується визначенням завдань і місця країни у взаємовідносинах з цими інтеграційними угрупованнями.

Вирішення питання про входження до міжнародної економіки потребує від України чіткого визначення стратегічних і тактичних цілей зовнішньоекономічної політики. З огляду на економічну і політичну ситуацію, що склалася у світі, стратегічні цілі формування зовнішнього сектору економіки України визначаються як орієнтація країни на подальшу інтеграційну структури, яке розвиваються на основі ЄС.

Таким чином, до першочергових завдань належать:

- набуття Україною членства в ЄС;

- ефективніше використання потенціалу взаємозв'язків України з розвиненими країнами світу;
- реструктуризація економічних взаємовідносин з країнами, що розвиваються;
- поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями;
- регульований з боку держави процес відкриття вітчизняного ринку.

Набуття Україною членства в СОТ розглядається як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, системний чинник розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій. Членство України в СОТ є чітким шансом для держави, для української економіки завоювати нові ринки і підвищити конкурентоспроможність через якість товарів, додаткового споживача, додаткові технології. За оцінками вітчизняних та іноземних експертів вступ України в СОТ:

- значно вплине на розвиток виробництва, збільшиться обсяг іноземних інвестицій в національну економіку. Офіційний вступ України до СОТ зможе приносити додаткові іноземні інвестиції і сприятиме зростанню добробуту українських громадян. Україна має можливість претендувати на інвестиції транснаціональних компаній, які зараз працюють в країнах Центральної і Східної Європи, які стали членами ЄС. Членство у СОТ є чинником привабливості для інвестицій цих компаній, оскільки членство в організації полегшить доступ продукції, виробленої в Україні, на ринки країни світу;
- обсяг експорту та імпорту збільшиться в результаті зняття або ліквідації торговельних квот, зменшення мита та різного виду зборів. Одночасно будуть досягнуті більш вагомі результати завдяки посиленню конкуренції на внутрішньому ринку, створенню сприятливих умов для зростання обсягів виробництва та підвищення якості продукції. Зовнішній товарообіг України може значно вирости; реальний валовий внутрішній продукт за рахунок додаткового збільшення експорту української продукції; вступ України до СОТ сприятиме зниженню втрат від антидемпінгових розслідувань і ослабленню тарифних і нетарифних бар'єрів для експорту вітчизняної продукції на зовнішні ринки;
- у більш вигідному становищі будуть українські виробники сталі, враховуючи відміну обмежень на експорт продукції за кордон. В результаті цього обсяг виробництва сталі може значно збільшитися.

Одночасно у складному становищі опиняться:

- виробники сільськогосподарської продукції та сільське господарство в цілому. Не зважаючи на те, що деякі продукти харчування будуть мати попит на ринках європейських держав, зокрема пшениця, соняшник тощо, інші продукти не зможуть бути реалізованими. В першу чергу, це стосується цукру та молочних продуктів, кількість яких буде мати обмежене використання. Ситуація ускладниться зростанням цін на ці продукти, ліквідацією державного захисту виробників цих продуктів;
- малі сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, якщо вони не зможуть адаптуватися до більш високих стандартів стосовно якості продуктів та їх екологічного захисту.

Набуття Україною членства в ЄС відповідає довгостроковим інтересам України і передбачає:

- проведення переговорного процесу та підписання угоди про асоціацію України та ЄС, які визначатимуть новий формат відносин і наближатиме країну до кінцевої мети - утворення передумов набуття повноправного членства в Євро-союзі;
- проведення переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, який передбачатиме функціонування ринкових інститутів, гарантування правових норм у діловій сфері, стабільні та недискримінаційні правові

рамки, чітко визначені права власності, належну організацію прикордонної інфраструктури тощо;

- приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах;
- виконання процедур, необхідних для набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Отримавши такий асоційований статус, Україна зможе бути краще інформованою про внутрішні перетворення у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах стосовно питань загальноєвропейського масштабу і значення, отримати полегшений та в більших обсягах доступ до фінансових ресурсів ЄС;
- проведення переговорного процесу та створення митного союзу між Україною та ЄС, метою якого має стати поступове усунення митних, правових і технологічних перепон у цій сфері;
- повне виконання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та копенгагенських критеріїв членства в Євросоюзі.

Використання потенціалу взаємозв'язків України з розвиненими країнами світу має підпорядковуватися ідеї європейської інтеграції, використанню таких її форм та методів, які забезпечать повніше й ефективніше використання потенціалу взаємозв'язків України з розвиненими країнами світу, особливо в трансформації технологій, залученні прямих інвестицій, запровадженні сучасних систем менеджменту та маркетингу. Слід суттєво активізувати зовнішньоекономічні зв'язки з іншими країнами Центральної та Південно-Східної Європи, для яких Україна може стати перспективним і привабливим партнером, зокрема щодо транзитних перевезень, агропромислового виробництва, машинобудування, рекреаційно-туристичної сфери тощо.

Реструктуризація економічних взаємовідносин з країнами, що розвиваються. Зовнішньоекономічна активність на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки повинна мати цілеспрямований, системний і динамічний характер, органічно вписуватися у стратегію економічного зростання та євро-інтеграційного курсу України.

Поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями. Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність продовження і поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями на усталених принципах міжнародного права, поваги до взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у відносинах з МВФ поступово має зміститися в площину безкредитних стосунків, координації у сфері валютної політики, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою та напрямами світових фінансових та інвестиційних потоків.

Регульований з боку держави процес відкриття вітчизняного ринку. Для повноцінного входження України до світового господарства потрібний регульований з боку держави процес відкриття вітчизняного ринку, доповнений цілеспрямованою політикою захисту вітчизняних виробників і споживачів та наближення до світових норм і стандартів. Ключове завдання зовнішньоекономічної стратегії - забезпечення відповідно до світових стандартів та критеріїв оптимальних параметрів відкритості української економіки, дотримання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісніше поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Інтеграція України у світові економічні структури потребує певного часу і відбуватиметься в міру формування внутрішніх і зовнішніх передумов. Основними з них є:

- розвиток власних галузей, що мають конкурентні переваги у світовій економіці;
- створення могутнього внутрішнього ринку — основи для завоювання міжнародних ринків і закріплення на них;
- забезпечення фінансової стабільності, розвитку підприємництва та сприятливого інвестиційного клімату;

- досягнення повної конвертованості національної грошової одиниці;
- постійна гармонізація національного зовнішньоекономічного законодавства з вимогами і нормами СОТ.

Найбільш прийнятною для України є експортно-орієнтована модель економічного розвитку з реалізацією політики імпортозаміщення, яка повинна спиратися на комплексну і динамічну державну зовнішньоекономічну політику.

Головне завдання української держави сьогодні - визначити нові напрями, форми, засоби та етапи реалізації зовнішньоекономічної стратегії. Реструктуризація народного господарства країни має бути здійснена з урахуванням внутрішніх можливостей і зовнішніх факторів для того, щоб, використавши існуючі та розкривши потенційні конкурентні переваги національної економіки, сприяти реалізації національних економічних інтересів, зростанню добробуту народу.

2.Міжнародні комерційні торгово-посередницькі операції

Міжнародна комерційна операція - це комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на організацію, регулювання різних видів діяльності людей метою вчинення торгового обміну матеріальними цінностями та послугами.

Суб'єктами міжнародних комерційних операцій виступають комерційні фірми, підприємства та інші господарюючі організації, які мають право міжнародної комерційної діяльності. В якості суб'єктів міжнародних комерційних операцій виступають також союзи підприємців, державні організації, які отримали право виходу на зовнішні ринки. В сучасних умовах лідируюче положення за обсягом укладених зовнішньоторговельних операцій займають найбільші промислові концерни, сільськогосподарські асоціації, зовнішньоторговельні об'єднання, міжнародні торгові доми і транснаціональні корпорації, що визначають характер і принципи цієї діяльності на світовому се в цілому.

Об'єктами міжнародних комерційних операцій є матеріально-речова продукція, послуги, науково-технічне співробітництво і кооперація, які визначають, в кінцевому рахунку, основні види та зміст комерційних операцій на світовому ринку.

Міжнародні комерційно-посередницькі операції поділяються на основні, які здійснюються на оплатній основі між безпосередніми учасниками цих операцій, і забезпечують, пов'язані з просуванням товару від продавців до покупців.

До основних міжнародних комерційних торгово-посередницьких операцій (МКТПО) належать такі:

- Обмін товарами в матеріально-речовій формі;
- Обмін науково-технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау;
- По обмін консультативними і інжиніринговими послугами;
- Оренда;
- Міжнародний туризм;
- Надання послуг в галузі інформації та удосконалення процесу управління;
- Обмін кінофільмами і телерадіовіщання програмами. До операцій, що забезпечує міжнародний товарообіг, відносяться:
- Міжнародні перевезення вантажів;
- Транспортно-експедиторські;
- страхування вантажів;
- Зберігання вантажів при міжнародних перевезеннях;
- Ведення міжнародних розрахунків, т. Е. Сукупні операції, що сприяють управлінню рухом матеріального потоку від продавця до покупця.

Здійснення МКТПО вимагає застосування певних правових форм і використання конкретних методів їх проведення.

Правовою формою, що опосередковує міжнародні комерційні операції, є торгова угода, обов'язковою умовою якої є висновок її з іноземним контрагентом.

Під міжнародною торговою угодою розуміється договір, контракт, угода між двома або кількома сторонами, що знаходяться в різних країнах, на поставку установлену кількість і якості товарних одиниць і / або надання послуг відповідно до узгоджених сторонами умовами. Таким чином, термін «торгова угода» включає всі види угод, пов'язаних з обміном товарами в матеріально-речовій формі та наданням послуг як основних, так і забезпечують міжнародний оборот.

Основними міжнародними торговими угодами є купівлі-продажу, товарообмінні угоди, комісійні операції, агентські та брокерські операції.

Під угодами купівлі-продажу розуміється комерційна діяч - пов'язана з купівлею-продажем товарів, що мають матеріально-речову форму, з відшкодуванням вартості цих товарів в узгодженої сторонами валюті. Договір купівлі-продажу (поставки) є основним з усіх зовнішньоторговельних договорів. В результаті укладення та виконання договору купівлі-продажу здійснюється внешнеоптовий товарообмін, що становить основний обмін зовнішньої торгівлі.

До основних видів торгових угод купівлі-продажу слід віднести експортні, імпортні, реекспортні і реімпортних угоди.

Експортні операції включають в себе комерційну діяльність, пов'язану з продажем і вивозом за кордон товарів або послуг вироблених в країні-експортері для передачі у власність іноземному контрагенту.

Під імпортними операціями розуміється комерційна діяльність, пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів або послуг з подальшою їх реалізацією покупцям на внутрішньому ринку. При цьому ввезений з імпорту товар може бути готовою продукцією або може бути підданий переробці на вітчизняних підприємствах, якщо в якості товару було завезено сировину або | напівфабрикати.

Реекспортні угоди - це комерційна діяльність, пов'язана з вивозом за кордон раніше ввезеного в країну товару іноземного виробництва, який в реекспортуючої країні не піддавався переробці, або ж з відвантаженням товару в іншу країну без завезення в країну експортера. Так, наприклад, Киргизія в 1992 р закупила у Росії велику партію міді і без всякої переробки в цьому ж році успішно реалізувала її за валюту в Китай, зробивши, таким чином, реекспортну угоду.

У міжнародній торгівлі реекспортні операції практикуються при комплектуванні великих об'єктів в будь-якій країні, або при перепродажі в країну, яка не має з країною - виробником даного товару дипломатичних і торговельних відносин.

Реімпортних угоди пов'язані з комерційною діяльністю, спрямованою на ввезення з-за кордону раніше вивезених туди вітчизняних товарів. Це можуть бути товари, які повертаються з консигнаційних складів, або товари, що повертаються в зв'язку з неплатоспроможністю клієнта, або забраковані покупцем та т. Д.

Здійснювані угоди на міжнародному ринку з купівлі-продажу можна класифікувати по тимчасовому ознакою.

Довгострокові угоди відбуваються на поставку, наприклад, промислової сировини, напівфабрикатів, які необхідні для забезпечення діяльності підприємств. Вони зазвичай укладаються на довгостроковий період від двох до п'яти і більше років. Однак ціни встановлюються на перший рік поставки, а на наступні роки ціни коригуються на узгодженій основі.

Короткострокові угоди зазвичай передбачають термін поставки або виконання угоди купівлі-продажу до одного року.

Безстрокова угода означає, що товар повинен бути поставлений або зараз, або ніколи, прострочення виключена, бо при більш пізньої постачання угода втрачає сенс. Наприклад, поставка ліків, донорської крові під час епідемій, землетрусів і в інших надзвичайних обставинах.

Угода з негайною поставкою на міжнародному ринку означає, що товар повинен бути поставлений протягом трьох діб за погодженням сторін. Наприклад, поставка молочних продуктів, квітів, насіння, новорічних ялинок і т. Д.

Товарообмінні операції, або операції зустрічної торгівлі, здійснюються в рамках зустрічних зобов'язань або зобов'язань, при яких експортери зобов'язуються закупити в імпортерів певну кількість товарів на частину або повну вартість товарів, що експортуються.

За економічною природою товарообмінні операції діляться на операції натурального обміну (бартерні операції), операції в рамках промислового співробітництва (співробітництво на компенсаційній основі), операції на давальницькій сировині.

Комісійні операції полягають у скоєнні однією стороною, що іменується комісіонером, за дорученням іншої сторони, іменованої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента.

Взаємовідносини між комітентом і комісіонером регулюються договором комісії. Відповідно до нього комісіонер не купує товари комітента, а лише укладає угоди купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Це означає, що комітент залишається власником товару до його продажу кінцевому покупцеві.

У договорі комісії встановлюються порядок визначення ціни, за якою комісіонер продає товари комітента, і розмір комісійної винагороди, яке зазвичай встановлюється у відсотках від суми угоди (цей відсоток коливається в середньому до 10%).

Комісійні доручення від разових іноземних покупців звуться «индент». Індент - це разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на купівлю певної разової партії товару. Якщо індент точно встановлює, у якого виробника повинна бути куплена дана партія товару, і якщо відомості про замовляється товар точно встановлені (колір, ціна, зразок), то такий індент називається закритим. Індент, що надає комісіонеру право вибору виробника і не містить точних відомостей про замовляється товар, називається відкритим.

Різновидом комісійних операцій є операції консигнації. Вони складаються в дорученні однією стороною, що іменується консигнантом, боці, що називається Консигнатором, продажу товару зі складу від свого імені і за рахунок консигнанта. Консигнаційні операції здійснюються на основі договору консигнації, до якого застосовуються норми законодавства про договір комісії. Під договором консигнації розуміють такий договір, відповідно до якого одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням другої (консигнанта) протягом певного часу (терміну договору консигнації) за обумовлену винагороду продати (від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад в країні консигнатора товари. Ці товари залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третім особам.

Агентські операції передбачають доручення однією стороною, що іменується принципалом, незалежній від неї іншій стороні, іменованої агентом (торговим, комерційним), вчинення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем або купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції, як правило, здійснюються на основі досить тривалого агентської угоди.

Права і обов'язки як принципала, так і агента залежать від виду агентської угоди.

Угода про просте агентстві дає право принципалу самостійно або із залученням інших фірм продавати або купувати на визначеній території товари, що є предметом агентської угоди.

Угода про монопольне право (виключне право) агента позбавляє принципала права продавати або купувати на обумовленої торії самостійно або через інші фірми товари, які є предметом агентської угоди.

Угода про переважне право (право першої руки) зобов'язує принципала в першу чергу запропонувати товар, який є предметом угоди, агенту, і тільки після його відмови від

роботи з цією партією товару принципал має право продати цей товар на визначеній території самостійно або із залученням інших фірм.

При поставках товарів на експорт фінансування агентів здійснюється наступними основними способами:

- Виплатою комісійних у вигляді узгодженого відсотка від вартості обсягу експорту;

- Виплатою різниці між експортною ціною і остаточною ціною реалізації товару на ринку збуту;

- Постачанням товару в кредит на найбільш сприятливих для агента умовах;

- Наданням безпроцентної розстрочки платежів;

- Відрядженням спеціалістів принципала в країну агента на сприятливих для агента умовах для надання допомоги в передпродажної доробки та технічному обслуговуванні;

- Безкоштовної постачанням спеціального обладнання.

Брокерські операції складаються у встановленні через посередника - брокера контакту між продавцем і покупцем, або між страховиком і страхувальником, або між судновласників і фрахтувальником. Розмір винагороди при товарних операціях коливається від 0,25 до 3-5%.

Брокер завжди виступає як посередник виключно з метою зведення сторін, ніколи не є юридичною стороною договору, не перебуває в договірних відносинах з жодною із сторін і діє на основі окремих доручень.

Міжнародна торгівля ліцензіями є високоефективної формою науково-технічного обміну, в той час як торгівля одними патентами на світовому ринку грає менш значиму роль. Регулюються міжнародні операції з торгівлі ліцензіями ліцензійною угодою.

Патент на винайдете - свідоцтво, що видається компетентним урядовим органом винахіднику або його правонаступнику і засвідчує наявність у його власника монопольного права на використання цього винаходу. Патент дає власнику титул власності на винахід, який зазвичай підкріплюється реєстрацією товарного знака та промислового зразка. Термін володіння патентом зазвичай встановлюється 15-20 років.

Реалізація патентів здійснюється в рамках ліцензійних угод з використанням, як правило, послуг ліцензійних і патентних агентів.

Ліцензійна угода являє собою договір про надання прав на комерційне та виробниче використання винаходів, технічних знань, товарних знаків. Сторонами ліцензійної угоди є ліцензіар і ліцензіат. Ліцензіар - фізична або юридична особа, яка виступає в якості продавця ліцензії, т. Е. Власник патенту, який продає іншій особі (іншій стороні ліцензійної угоди) - ліцензіату права на промислове і комерційне використання винаходу, що користується патентним захистом, протягом певного часу і за певну винагороду .

Торгова ліцензія на міжнародному ринку передбачає вирішення таких найважливіших завдань стратегічного розвитку фірм, як:

- Можливість продажу за кордон нераціональною і невигідною для фірми технології;

- Передача дочірнім підприємствам і філіям за кордоном ноу-хау і тим самим використання можливості заповнити кошти, вкладені в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки;

- Можливість освоєння нових ринків збуту без використання значних капітальних витрат.

Предметом ліцензійної угоди є не патент або безпатентна ліцензія, а право використання патенту або ліцензії відповідно до договору. Залежно від обсягу продаваних прав ліцензії можуть бути трьох видів.

1. Проста (невиключна) ліцензія означає, що ліцензіар передає права ліцензіату на науково-технічне досягнення з використанням його в обсязі, обумовленому угодою на

певний термін і на певній території, залишаючи за собою право використання предмета угоди на тій же території, а також надання ліцензії третім особам.

2. Виняткова ліцензія означає передачу ліцензіату права монопольного використання предмета угоди на певній території і в певний термін, обумовлений угодою.

3. Повна ліцензія означає, що ліцензіар передає свої права на використання винаходу в повному обсязі, без будь-яких обмежень, відмовляючись при цьому від його використання на термін, обумовлений угодою.

Як самостійний вид міжнародних комерційних операцій інжиніринг передбачає надання на основі договору однією стороною, що іменується консультантом називається замовником, комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з проектуванням, будівництвом і введенням об'єкта в експлуатацію, з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника, удосконаленням наявних виробничих процесів аж до впровадження виробу у виробництво.

Надання на основі договору на інжиніринг повного комплексу послуг і поставок, необхідних для будівництва нового об'єкта, називається комплексним інжинірингом. Він включає три види інженерно-технічних послуг:

1) консультативний інжиніринг, пов'язаний з інтелектуальними послугами з метою проектування об'єктів, розробки планів будівництва і контроля за проведенням робіт;

2) технологічний інжиніринг, що складався в наданні замовнику технології, необхідної для будівництва промислового об'єкту і його експлуатації (договори на передачу виробничого досвіду і знань), розробку проектів по енергопостачанню, водопостачанню і транспорту;

3) будівельний, або загальний, інжиніринг складається головним чином в поставках обладнання, техніки та монтажу установок, включаючи в разі потреби інженерні роботи.

3.Зміст, умови і порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.

Під зовнішньоекономічним договором розуміється матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України.

Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та іншими законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може випливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, уважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту).

До умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України, відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення

2. Преамбула

У преамбулі зазначається повне найменування сторін - учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).

3. Предмет договору (контракту)

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;

кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з1 обгрунтуванням технологічних втрат сировини;

втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг)

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту)

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов’язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

- умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті";
- умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю - згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів - від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

При укладенні договорів у зовнішньоторговельній практиці широко використовуються типові контракти.

Типовий контракт - це примірний договір або ряд уніфікованих правил, викладених в письмовій формі, сформульованих раніше з врахуванням торгової практики і звичаїв та прийняті сторонами, що домовляються, після узгодження відповідно до вимог конкретної угоди.

Найпростіший контракт купівлі-продажу містить такі основні умови, як предмет та обсяг поставки (найменування та кількість товару), строк та місце поставки, базисні умови поставки, ціна та загальна вартість поставки, умови платежу, порядок здачі-приймання товару, умови про гарантії та санкції, про арбітраж, форс-мажор, транспортні умови, юридичні адреси сторін, підписи продавця та покупця.

Сторони договору купівлі-продажу - продавець та покупець - беруть на себе конкретні обов'язки, які містяться у всіх умовах договору. Основними для продавця є: поставити товар, передати належні до нього документи і передати право власності на товар; для покупця - оплатити вартість товару і прийняти поставку. В контракт, як правило, вносяться також положення, спільні для обов'язків продавця та покупця, зокрема з таких важливих питань, як:

- поняття та порядок розрахунку збитків, відшкодування яких може вимагатися внаслідок порушення обов'язків однією із сторін;
- право на отримання процентів при простроченні платежу;\
- принцип звільнення від відповідальності;
- наслідки розірвання договору;
- право на призупинення виконання договору;
- обов'язок по зберіганню товару, що належить іншій стороні та інші.

Перед тим, як укладати зовнішньоекономічний договір, необхідно вибрати спосіб встановлення контакту з потенційними партнерами.

Експортер може використовувати такі способи встановлення контактів з контрагентами:

- направити пропозицію (оферту) безпосередньо одному або кільком іноземним покупцям (замовникам);
- прийняти та підтвердити замовлення покупця;
- направити пропозицію у відповідь на запит із зазначенням конкретних умов майбутнього контракту або з проформою контракту;
- взяти участь у торгах, подавши тендер організаторам торгів;
- взяти участь у торгово-промислових виставках та ярмарках. Імпортер може скористатися одним з таких способів:
- направити потенційному або вже відомому продавцю (постачальнику) замовлення;
- направити запит виробнику товарів, що цікавлять імпортера;
- оголосити торги з запрошенням до участі підприємств, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів;
- направити можливому виробнику комерційний лист про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію;
- направити експортеру безумовний акцепт його пропозиції.

Ініціативу встановлення контакту може виявити як покупець (замовник), такі продавець (виконавець).

5.Особливості комерційної роботи під час експортно-імпортних операцій

У загальному розумінні **імпорт** - (імпорт товарів) - це купівля (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Імпортна операція — комерційна діяльність, що пов'язана з закупівлею та ввезенням в Україну іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх наступної реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності.

До імпортних операцій відносяться:

- придбання товарно-матеріальних цінностей від іноземних постачальників на умовах комерційного кредиту;
- ввезення товарно-матеріальних цінностей або отримання послуг в порядку бартерних угод;
- ввезення товарів в рахунок централізованих імпортних закупок;
- придбання товарно-матеріальних цінностей та послуг з оплатою готівкою та безготівковими розрахунками;
- отримання товарно-матеріальних цінностей та послуг в якості безоплатної допомоги.

Експорт - це продаж товарів чи послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення продукції за межі митних кордонів України з метою отримання доходів від виробничої або інших форм господарської діяльності.

Експортна операція — комерційна діяльність, пов'язана з продажем та вивезенням за кордон товарів, робіт, послуг для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

В умовах зовнішньоекономічної діяльності існують наступні види експортних операцій:

- експорт товару за наявні грошові кошти;
- експорт товару в межах державного або комерційного кредиту, або за рахунок відстрочки платежу;

- експорт товару на умовах консигнаційної угоди;
- експорт товару на умовах бартерної угоди;
- експорт товару в рахунок надання допомоги.

Крім товарів можливий ще експорт робіт (наприклад, будівництво об'єктів за кордоном) та експорт послуг (технічні послуги, навчання фахівців і т.п.).

Експорт товарів (робіт, послуг) може здійснюватися у разі виконання певних вимог:

- здійснення експортних операцій повинно бути передбачене її статутними документами;

- контракт на експорт товарів (робіт, послуг) має бути укладений у письмовій формі і відповідати всім вимогам, встановленим Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів);

- при визначенні предмету експортного контракту повинні бути враховані такі обмеження, як квотування та ліцензування експорту, визначені законодавством України.

Експорт робіт, послуг класифікується як експорт капіталу, тобто як вивезення за межі України капіталу в будь-якій формі з метою отримання прибутку від виробничої та інших форм господарської діяльності.

Але при укладенні експортних угод слід пам'ятати, що деякі види експорту в Україні заборонені, зокрема:

- експорт з території України предметів, які представляють національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається відповідно до законів України;

- експорт товарів, який здійснюється з порушенням прав промислової та інтелектуальної власності.

Детальний перелік товарів, експорт яких заборонений, затверджується Верховною Радою за поданням Кабінету Міністрів України.

Вихід на міжнародний рівень суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності повинен забезпечити зміцнення їх фінансово-економічного становища та становища держави в цілому. Сприяти цьому повинні сучасні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, які базуються на економічному обґрунтуванні кожної операції, оцінки ефекту і ефективності від її здійснення. При цьому повинні бути враховані як інтереси учасника, так і держави, які часто потребують прийняття компромісних рішень.

Досвід діяльності підприємств України на зовнішньому ринку підтверджує необхідність врахування його особливостей при оцінці вигідності зовнішньоекономічних операцій та проектів. Слід враховувати перспективну зміну попиту на продукцію та можливість зміни обсягу виробництва, коливання світових цін на ресурси та готову продукцію, зміну витрат на виробництво зі зміною обсягу випуску продукції. Врахувати всі чинники надзвичайно важко, а в багатьох випадках і неможливо. Але із збільшенням кількості врахованих чинників достовірність результатів розрахунків зростає.

Складним є розрахунок ефективності великих міжнародних проектів, які виконуються тривалий час. В цьому випадку важко спрогнозувати окремі характеристики проекту пов’язані з різними ризиками, наприклад: інфляційними (зростання цін на матеріали, зростання заробітної плати тощо); політичними (введення обмежень, ембарго, нестабільність ситуації в країні); ринковими (зміна світових цін, зниження попиту тощо); валютними (зміна валютних курсів). Формально ці ризики визначаються методами теорії ймовірності та математичної статистики, і в розрахунки вводяться показники ймовірності економічних результатів і витрат майбутніх періодів. Оцінки ефективності проектів при цьому є наближеними.

Складність зовнішньоекономічних операцій не дає змоги жорстоко формалізувати всі чинники впливу, в зв’язку з чим система розрахунків не обов’язково повинна мати єдиний критерій. Можливе існування двох і більше критеріїв залежно від інтересів залучених до проекту учасників.

Успіх проведення **імпортних та експортних операцій** та реалізація міжнародних проектів залежить не лише від достовірності економічної оцінки, а й від досвіду, інтуїції, знань спеціалістів та керівників, відповідальних за їх здійснення. Важливим при цьому є використання аналогів та попереднього досвіду, володіння інформацією про партнерів, вміння вести переговори. Самі по собі розрахунки не гарантують успіху, але є відправною точкою при прийнятті рішень.

Перехід української економіки до системи ринкових відносин передбачає її активну участь в світогосподарських зв'язках, поглиблення інтеграції економіки України в міжнародну економіку.