

Конспект лекцій
з дисципліни
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

1. ДОКУМЕНТИ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ ПРИ ЕКСПОРТІ ТА ІМПОРТІ ТОВАРІВ

У сучасній зовнішній торгівлі застосовується понад 600 типів документів. Це товаровиробничі, платіжні та транспортні документи, які характеризують товар, містять дані про його походження, кількість, якість, ціну тощо. Водночас оформлення різних документів потребує багато часу і витрат. Вимоги, пов'язані з оформленням митної документації, ускладнюють процедуру пропускання товару через митний кордон, затримують проходження вантажу, а через це, підвищують вартість зовнішньоторговельних операцій. Шляхом до скорочення витрат є використання загальноприйнятих світових стандартів, розроблених Міжнародною організацією стандартів. Крім цього, потрібно пристосовуватись до правил, що склалися в країні-імпортері. Останніми роками були зроблені кроки щодо уніфікації товаровиробничих документів. Зокрема, такий єдиний пакет розроблений ЄС. Він включає сертифікат про походження товару, декларацію та повідомлення на імпорт, довідку про преференції, повідомлення про відправлення, відвантажувальну накладну, а також інструкції щодо заповнення цих документів.

11.1. Митні документи.

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.

Вона оформлюється на бланках встановленої форми, а саме: МД-2, МД-3, МД-8.

Вантажна митна декларація не складається на товари митною вартістю до 100 євро (за винятком товарів, що підлягають експортному контролю та імпорту товарів, на які встановлено акцизний збір).

Облікова картка - підтверджує постановку на облік (акредитацію) суб'єкта ЗЕД у митних органах України. Вимагається при здійсненні будь-яких операцій у митних органах.

Основними документами, що регламентують ці положення, є:

1. Наказ ДМКУ від 31.05.1996 N 237 "Про затвердження порядку ведення обліку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах".

2. Лист ДМСУ від 05.09.1997 N 11/3-8383 "Про тимчасовий порядок митного оформлення зовнішньоторговельних операцій приватних підприємців", "Про затвердження Порядку здійснення митного контролю й митного оформлення товарів із застосуванням вантажної митної декларації".

3. Наказ ДМСУ від 09.07.1997 N 307 (Лист ДМСУ N 11/3-9660) "Про затвердження Інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації"

4. Наказ ДМСУ від 30.06.1998 N 380 "Про затвердження Порядку заповнення граф вантажної митної декларації відповідно до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі".

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 зманюється митний режим.

Попередня декларація - документ, що містить у собі відомості про товари, які ввозяться в Україну (з будь-якою метою, крім транзиту). Заповнюється на бланку уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 (МД-3).

Цей документ не є вантажною митною декларацією, Попередня декларація використовується виключно в якості документа контролю за доставкою товарів до митниці призначення.

Міжнародна автомобільна накладна (CMR) - документ, який супроводжує транспортні засоби. Свідчить про укладення договору на перевезення вантажів.

Залізнична накладна (СМГС) - основний перевізний документ установленої 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. Накладна одночасно є договором на заставу вантажу для забезпечення гарантії, здійснення належної провізної плати та інших платежів за перевезення. Накладна супроводжує вантаж на всьому шляху перевезення до станції призначення.

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

Коносамент (Bill of Lading) - документ, який регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу, відомості про який наведено в коносаменті, та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення.

У коносаменті зазначаються:

- *Найменування судна, якщо вантаж прийнято до перевезення на визначеному судні;*
- *Найменування перевізника;*
- *Місце приймання або навантаження вантажу;*
- *Найменування відправника;*

- *Місце призначення вантажу чи, при наявності чартеру, місце призначення або направлення судна;*
- *Найменування одержувача вантажу (іменний коносамент);*
- *Передаточний надпис (ордерний коносамент);*
- *Пред'явник (коносамент на пред'явника);*
- *Найменування вантажу, його маркування, кількість місць чи кількість та/або міра (маса, об'єм), а в необхідних випадках - дані про зовнішній вигляд, стан і особливі властивості вантажу;*
- *Фрахт та інші належні перевізнику платежі або посилення, що фрахт повинен бути сплачений згідно з умовами, викладеними в рейсовому чартері або іншому документі, чи позначки, що фрахт повністю сплачено;*
 - *Час і місце видачі коносаменту;*
 - *Кількість складених примірників коносаменту;*
 - *Підпис капітана або іншого представника перевізника.*

Перевізник зобов'язаний видати відправнику на його бажання кілька примірників коносаменту тотожного змісту. Доречі, в кожному з них, відмічається кількість складених примірників коносаменту. Після видачі вантажу по одному з примірників коносаменту, решта примірників втрачає силу.

Коносамент передається з дотриманням таких правил:

- *іменний коносамент може передаватися за іменними передаточними написами або в іншій формі з дотриманням правил, установлених для передачі боргової вимоги;*
- *ордерний коносамент може передаватися за іменними або бланковими передаточними написами;*
- *коносамент на пред'явника може передаватися шляхом простого вручення.*

Вантаж видається в порту призначення:

- за іменним коносаментом одержувачу, вказаному в коносаменті, або особі, якій коносамент було передано за іменним передаточним написом або в іншій формі з дотриманням правил, установлених для передачі боргової вимоги;

- за ордерним коносаментом - відправнику або одержувачу залежно від того, складений коносамент "наказу відправника" або "наказу одержувача", а в разі наявності у коносаменті передаточних написів - особі, зазначеній в останньому з неперервного ряду передаточних написів, або пред'явникові коносаменту з останнім бланковим написом;

- за коносаментом на пред'явника - пред'явнику коносаменту.

CARNET TIR (книжка МДП) - документ, який свідчить про перевезення товарів та інших предметів за умовами згідно Конвенції МДП 1975 року.

Може використовуватись при здійсненні перевезень вантажів з використанням автомобільного виду транспорту. Наявність книжки МДП підтверджує допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митними печатками та пломбами та дійсність фінансової гарантії.

Дає підстави митним органам виставляти позов до національного гарантійного об'єднання (АсМАП) у разі недоставляння вантажів до митниць призначення.

Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення. При перевезенні вантажів автомобільним транспортом перевізники - резиденти України допускаються до перевезень вантажів під митним забезпеченням за умови наявності у них:

- ліцензії Міністерства транспорту України на право здійснення міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом (крім перевезень до країн СНД);

- та свідоцтва про допущення дорожнього транспортного засобу до перевезення вантажів з митними печатками і пломбами, виданого митними органами України.

При переміщенні товарів за книжкою МДП наявність свідоцтва обов'язкова.

Вантажна митна декларація типу "31 ПС" є документом, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України повітряних суден, що належать резидентам.

Кожне переміщення повітряного судна через митний кордон України здійснюється за умови подання в авіаційному пункті пропуску через митний кордон України четвертого примірника такої декларації. Після завершення контролю на кордоні примірник декларації повертається заявнику для зберігання.

Вантажна митна декларація типу "31 ВТЗ" є документом, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України водних транспортних засобів, що належать резидентам.

Кожне переміщення водного транспортного засобу через митний кордон України здійснюється за умови подання в пункті пропуску через митний кордон України четвертого примірника такої декларації. Після завершення контролю на кордоні примірник декларації повертається заявнику для зберігання.

Документи, що підтверджують витрати на доставку товарів застосовуються в комерційній практиці для оформлення відповідних угод та використовуються декларантами для визначення митної вартості товарів.

В якості таких документів можуть використовуватися:

- *документ, що визначає відносини сторін в угоді по наданню послуг по доставці товарів від місця відправлення до місця призначення;*

- *рахунок-фактура від виконавця угоди доставки, що містить реквізити сторін, суму та умови платежу, а також предмет платежу;*
- *банківські платіжні документи, що підтверджують факт сплати послуг по доставці у відповідності до виставленого рахунку-фактури.*

Рахунок-фактура (invoice, rechnung) - документ, який супроводжує переміщувани 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.

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.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності 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 зовнішньоекономічній діяльності. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності контракт складається у письмовій формі.

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.

У разі відсутності озоноруйнівних речовин у продукції, що підлягає ліцензуванню, митне оформлення вантажів здійснюється без ліцензії, на підставі листів-роз'яснень Міністерства екології та природних ресурсів і його територіальних органів про те, що така продукція не містить озоноруйнівних речовин і ліцензування не потребує.

Ветеринарний сертифікат (свідоцтво) країни походження - 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. Ветеринарний сертифікат завіряється номерною печаткою, особистим підписом фахівця пункту держветконтролю та відбитком штампу "Вивантаження та митне оформлення під прикордонним держветконтролем".

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. Форма ветеринарного свідоцтва (Ф 1, Ф 2, Ф 3) залежить від виду підконтрольного товару. Порядок видачі ветеринарних свідоцтв та перелік підконтрольних товарів, з розбивкою за формами ветеринарного свідоцтва, затверджено наказом Державного департаменту ветеринарної медицини Міністерства аграрної політики України від 19.04.2005 № 32 "Про затвердження Правил видачі ветеринарних документів на вантажі, що підлягають обов'язковому ветеринарно-санітарному контролю та нагляду" (загальний перелік за кодами УКТЗЕД див. у постанові КМУ від 24.10.2002 № 1569).

Фітосанітарний сертифікат - є підставою для ввезення на митну територію України та здійснення митного оформлення підкарантинних матеріалів (їх перелік встановлено постановою КМ України від 26.05.2004 № 672). Фітосанітарний сертифікат видається державним органом з карантину і захисту рослин країни-експортера. Ввезення підкарантинних матеріалів з країн, що не мають державних органів з карантину і захисту рослин,

дозволяється без фітосанітарного сертифіката з попереднім оформленням карантинного дозволу Укрголовдержкарантину, в якому встановлюються конкретні вимоги щодо їх ввезення та використання.

Карантинний дозвіл на імпорт – є підставою 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 № 672). Карантинний дозвіл на імпорт видає Головна державна інспекція з карантину рослин (Укрголовдержкарантин). Перевезення вантажу через державний кордон України дозволяється тільки через конкретний пункт (пункти) пропуску, зазначений (зазначені) у карантинному дозволі. Термін дії дозволу не більше, ніж на півроку. Оплата за оформлення карантинного дозволу здійснюється за розцінками, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 24.11.93 № 953.

Дозволи органів екологічного контролю видаються уповноваженими органами Міністерства екології та природних ресурсів при здійсненні митного оформлення товарів, які підлягають екологічному контролю.

Залежно від виду товару та умов його ввезення, до митниці представляються:

- *погодження на ввезення продукції, що може містити озоноруйнуючі речовини;*
- *дозвіл (ліцензія) на ввезення екологічно-небезпечних вантажів або відходів;*
- *дозвіл на імпорт товарів, що були у вжитку згідно Положення про контроль за транскордонним перевезенням відходів і їх утилізацією/видаленням;*
- *дозвіл на виробництво, зберігання, транспортування, використання, захоронення, знищення та утилізацію отруйних речовин, у тому числі токсичних промислових відходів, продуктів біотехнології та інших біологічних речовин;*

- висновок про дотримання вимог чинного законодавства, норм і правил з ядерної та радіаційної безпеки при експорті (імпорті) радіоактивних матеріалів - для перевезення через митний кордон України джерел іонізуючого випромінювання;
- погодження органу виконавчої влади у галузі охорони навколишнього природного середовища при ввезенні металобрухту;
- дозвіл на перевезення радіоактивних матеріалів.

Ввезення на митну територію виробів медичного призначення, медичної техніки та імунобіологічних препаратів, що використовуються в медичній практиці в Україні дозволяється при наявності дозвільного документа Державної служби лікарських засобів і виробів медичного призначення.

Підставою для ввезення можуть бути наступні документи:

1. При ввезенні в Україну виробів медичного призначення, медичної техніки:

- підтвердження про державну реєстрацію для зареєстрованої в Україні продукції;
- одноразовий дозвіл для незареєстрованої в Україні продукції;
- висновок про можливість застосування в медичній практиці для незареєстрованої в Україні продукції.

2. При ввезенні в Україну імунобіологічних препаратів:

- підтвердження про державну реєстрацію для зареєстрованої в Україні продукції;
- одноразовий дозвіл для незареєстрованої в Україні продукції.

Підставою для митного оформлення імпорту лікарських засобів із застосуванням пільг по сплаті ПДВ є підтвердження про державну реєстрацію для зареєстрованої в Україні продукції та наявність товарів у Міжвідомчій базі даних зареєстрованих в Україні лікарських засобів.

Підприємствам, одним з видів діяльності яких є медична практика, додатково необхідно представляти під час митного оформлення ліцензію на

право здійснення медичної практики та копію ліцензії, завірену в установленому порядку.

Разова (індивідуальна) ліцензія - видається Мінекономіки для здійснення кожної зовнішньоекономічної операції суб`єктом ЗЕД, до якого, згідно зі ст. 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", застосовані спеціальні санкції.

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). Подання в митницю сертифіката про походження товару є оптимальним варіантом для декларанта. Цей документ розглядається митницею як основний документ, що однозначно свідчить про те, що вказаний товар походить з тієї або іншої країни. Сертифікат про походження надається разом з вантажною митною декларацією при декларуванні товарів.

Країна походження також може бути визначена і на підставі інших документів (за даними, що вказані у рахунку-фактурі, рахунку-проформі, товарних накладних, пакувальних листах, відвантажувальних специфікаціях, сертифікатах відповідності, якості, фітосанітарному, ветеринарному тощо, митній декларації країни експорту, письмовій заяві експортера (відправника) тощо, якими супроводжується товар. У таких випадках рекомендується орієнтувати експортера (відправника) на необхідність зазначення у "комерційному" або іншому документі інформації про країну походження кожного конкретного товару. Обов'язковою умовою у таких випадках є відповідність даних, що вказані у товаросупровідних документах з фактичними даними, встановленими митницею при здійсненні митного огляду.

У разі відсутності в документах, якими супроводжується товар, відомостей про країну походження товару, допускається встановлення країни

походження на підставі інформації (ярликів, етикеток, маркування), що міститься безпосередньо на товарі, або має відношення до нього (паспорти, технічна документація, висновки-експертизи митних та інших уповноважених органів тощо). Ця умова може бути застосована лише в разі проведення митного огляду зі складанням акта про проведення митного огляду в установленому порядку. Якщо на товарі містяться інші відомості про країну походження товару, ніж ті, що зазначені в документах, якими супроводжується товар, то країна походження товару має підтверджуватися сертифікатом.

Якщо на товарі або в документах, якими супроводжується товар, містяться інші відомості про країну походження товару, ніж ті, що зазначені в сертифікаті, то країна походження товару визнається на підставі даних сертифіката. У таких випадках митниці потрібно представити письмове пояснення органу, що видав сертифікат або експортера (виробника) товару, про причини такої розбіжності у відомостях про походження товару. Якщо таке пояснення не представлено, то країна походження визначається на підставі маркування товару. У встановлених законодавством порядку надання митниці сертифікату про походження товару є обов'язковим у будь-якому випадку.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які відомості зазначаються у вантажній митній декларації ?
2. Обґрунтуйте важливість сертифікату про походження товарів.
3. Яких правил необхідно дотримуватись при передачі коносаменту?
4. Яку інформацію містить в собі дозвіл органів екологічного контролю?

2. МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ БІРЖІ

На сучасному етапі розвитку країн міжнародну торгівлю важко уявити без товарних бірж, аукціонів та ярмарків.

Розглянемо, яке визначення біржі – “Біржа” (нім. - Borse) - 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). Товарна біржа концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів (кольорові метали, зерно, бавовну, цукор, кава, какао, чай, джут, каучук тощо). Вирізняють універсальні та спеціалізовані (за окремими товарами або їх групами) товарні біржі. На офіційних фондових біржах дозволяються операції з акціями лише великих компаній; у багатьох країнах виникають неофіційні фондові біржі, на яких перебувають в обігу будь-які цінні папери.

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.

Функції біржі виконує об'єднання торговельних організацій, яке має права юридичної особи, діє відповідно до законодавства країни свого місцезнаходження.

На біржах продаються і купуються великі партії товарів без перевезення їх з одного місця до іншого. Часто угоди стосуються ще не існуючих товарів (наприклад, ще не вирощеної кави). Угоди укладаються за допомогою короткого усного вислову, а то й жести. Такі вияви волі до укладення угод негайно підтверджуються короткими письмовими нотатками.

Публічна біржова торгівля керується принципами подвійного аукціону, тобто пропозиції покупців, що збільшуються, зустрічаються з пропозиціями продавців, що зменшуються. Коли ціни пропозицій покупців і продавців співпадають, укладається угода. Кожна угода реєструється і про неї публічно оголошується (наприклад, в пресі). Рух цін залежить від кількості продавців, які бажають продати товар за існуючого рівня цін, і кількості покупців, готових придбати товар за такого рівня цін.

Нині біржі реального товару збереглися лише в окремих країнах, їх обороти незначні. Діяльність таких бірж можна розглядати як одну з форм оптової торгівлі товарами місцевого значення. В економічно розвинених країнах біржі реального товару практично відсутні. Вони переросли у ф'ючерсні біржі, тобто перетворилися на біржі прав на товар. Відомо, що ф'ючерсним угодам властиві елементи договорів купівлі-продажу і кредиту. 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.

Основні ознаки ф'ючерсної торгівлі такі:

- 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, 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;
- неприв'язаність до контрагентів в цих угодах. Слід звернути увагу на те, що угоди укладаються не між конкретними продавцями і конкретними покупцями, а між ними (часто їх представниками, тобто брокерами) і розрахунковою палатою біржі, яка відіграє роль гаранта виконання зобов'язань сторін відповідних біржових контрактів. Сама біржа не вважається стороною контракту і не виступає на боці одного з партнерів. У разі ф'ючерсних операцій повна свобода сторін зберігається лише щодо ціни товару, свобода щодо термінів постачання товару обмежена. Решта умов строго регламентована і не залежить від волі сторін контракту. Отже, ф'ючерсні біржі - це ринки цін (тобто ринки цінових вартостей).

Чиказька товарна біржа - найбільша товарна біржа світу з торгівлі

зерном. Торгівля здійснюється як наявним товаром, так і за допомогою укладення ф'ючерських угод. Окрім зерна на біржі торгують іншими сільськогосподарськими продуктами.

Лондонська біржа металів (London Metal Exchange) є основною світовою біржею з торгівлі кольоровими металами - міддю, свинцем, оловом, цинком тощо. Біржа заснована у 1877р., нині налічує багато членів. Мінімальний обсяг продажу міді, свинцю, цинку, алюмінію становить 25 т, олова - 5 т, нікелю - 6 т. Офіційні прайс-листи біржі використовуються споживачами світу для укладення довгострокових контрактів. На біржі укладаються також контракти типу ф'ючерс і опціон. Інформація про укладені угоди надходить до Лондонського клірингового дому (London Clearing House).

Міжнародна біржа нафти (International Petroleum Exchange) - фінансова біржа, заснована у 1980р. Має справу з опціонами та ф'ючерсами щодо різних видів нафти. Розміщується у Лондоні, там, де і Лондонська біржа ф'ючерсів та опціонів (London Futures and Options Exchange). Основними відмінностями біржових товарів є наступні:

- здібності тривалого зберігання без зміни якісних характеристик товару,
- масовий характер попиту та пропозиції на товар і можливість прогнозування їх рівня на світовому ринку,
- придатність для стандартизації якісних та споживчих характеристик і незначна їх диференціація, виходячи зі складу постачальників, що дозволяє укладати угоди без присутності товару.

3. МІЖНАРОДНІ АУКЦІОНИ

В "Большом энциклопедическом словаре" (1998р., с.181) наведено таке тлумачення терміна "аукціон": "Аукціон (від лат. - продаж з публічних торгів), спосіб продажу товарів, за якого товар (або його зразки) попередньо

виставляються для огляду. У формі аукціону продаються також нерухомість, здійснюється примусовий продаж майна неплатоспроможних боржників та ін. Звичайно на аукціоні встановлюється стартова ціна.

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

Відомі такі основні види аукціонів:

- валютний, об'єкт якого - 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, 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), товар купує той із 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 об'ємах тими експортерами, які наділені сильнішими фінансовими можливостями та більш високоякісним товаром.

4. МІЖНАРОДНІ ЯРМАРКИ ТА ВИСТАВКИ

Ярмарок (від нім. Jahrmarkt - щорічний ринок) - торги, ринки товарів, які періодично організовуються у встановленому місці. 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. - 18,5 тис. Найбільші ярмарки - Нижньогородська. Ярмарки бувають: всесвітні, міжнародні, регіональні, національні і місцеві. Найбільші сучасні міжнародні 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 потенціальними 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.

Коротко зупинимося на найголовніших особливостях ярмаркової справи в окремих європейських країнах. У Німеччині ярмарки проводять переважно спеціалізовані товариства, ярмарково-організаційна діяльність є для них основною. Товариства належать державі або комунам. Має місце тісне співробітництво між організаторами, учасниками та відвідувачами ярмарку.

Ярмарки мають велике значення в Європі. Серед європейських ярмарків одним з основних є Лейпцизький. У часи "холодної війни" та поділу Європи цей ярмарок відіграв унікальну роль у розвитку торговельних зв'язків між Сходом і Заходом. У ярмарковому житті Лейпцига протягом періоду, що розпочався після об'єднання обох Німеччин, відбулися певні зміни - замість гігантських універсальних виставок почали проводити невеликі спеціалізовані виставки, що орієнтуються на задоволення потреб ринку.

Всесвітньо відомий і Мюнхенський ярмарок. Це своєрідна глобальна виставка промисловості. Щороку на ярмарку відбувається два десятки виставок, у яких беруть участь учасники і відвідувачі з багатьох країн світу.

Берлінський ярмарок посідає провідні позиції в Європі у таких галузях, як сільське господарство, туризм, радіоелектроніка. Ярмарок приваблює передусім країни Східної Європи та Скандинавії. Зростає престиж ярмарку і в інших галузях - будівництві, електротехніці, автомобілебудуванні, санітарній техніці, водопостачанні й охороні водойм, виробництві офісного обладнання та авіакосмічній промисловості.

У Франції ярмаркова інфраструктура зосереджена переважно у Парижі і належить Торговельно-промисловій палаті. Як і у Німеччині, у Франції ярмарки проводять спеціалізовані товариства. У провінціях такі товариства

часто є власниками матеріально-технічної бази для організації ярмарків і виставок. Більшість галузевих і спеціалізованих ярмарків відбувається у столиці Франції.

Італійські агентства з проведення ярмарків належать промисловим об'єднанням або перебувають у приватній власності. Найбільший ярмарок Італії - Міланський, він здає в оренду павільйони або є організатором виставок. Ярмарок має 20 представництв за кордоном. 30 % зовнішньої торгівлі Італії забезпечується завдяки ярмаркам, у тому числі близько 20 % - завдяки Міланському.

"Рід" і "Бленхейм" є найбільшими ярмарковими компаніями Великобританії, їх діяльність поширюється і за межі країни. Ярмаркова інфраструктура країни належить переважно комунальним організаціям. Невеликі приватні компанії організують основну кількість ярмарків.

В Іспанії тривалий час провідним був Барселонський ярмарок, нині лідерство перейшло до Мадридського, який має два десятки зарубіжних представництв. У країні взято курс на підвищення якості ярмаркової справи і проведення невеликих ярмарків.

Ярмарковим центром країн Бенілюксу є Утрехт. До цього нідерландського міста зручно діставатися транспортом, а матеріально-технічна база дає змогу проводити щороку 40-50 галузевих ярмарків (є великі площі для організації торгівлі непродовольчими і споживчими товарами).

Найбільшим у Скандинавії виставковим центром і місцем для проведення конференцій є Копенгагенський виставковий центр "Белла-сентрет", де щороку відбувається 30 заходів. Постійно діють виставки одягу, взуття, меблів, конторського обладнання. У спеціальному готелі можуть розміщуватися офіси іноземних фірм. Щороку центр відвідує понад 700 тис. чол.

Характерними рисами міжнародної виставкової діяльності являються:

- Престижність участі (якщо виробники не беруть участі в міжнародних виставках та ярмарках, то це сприймається як

свідоцтво фінансової кризи або виробничо-технологічного неспіввідношення рівню міжнародної конкуренції).

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

5. МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТ.

5.1. Поняття міжнародного контракту

В міжнародній комерційній практиці використовуються різні способи підписання експортно-імпортних угод. Найбільш поширеним, як уже відзначалося, являється підписання контракту контрагентами, що приймають в ньому участь. В міжнародній практиці *контрактом* називають договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі. Контракт - це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується доставити товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар. Контракт - основний комерційний документ, що визначає права й обов'язки сторін. По суті в ньому викладений комплекс дій по здійсненню зовнішньоторгового обміну. Беззаперечною умовою контракту купівлі-продажу являється перехід права власності на товар від продавця до покупця. Цей контракт купівлі-продажу відрізняється від усіх інших контрактів, наприклад, орендного, ліцензійного і т.д.

Форма контракту може бути письмовою чи усною. Віденська конвенція (1980р.) 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. Недотримання форми таких угод стає причиною їх недійсності.

Суб'єкти, що являються сторонами зовнішньоторгового договору

(контракту) купівлі-продажу повинні мати повноваження на підписання договору у відповідності з законами України і з урахуванням її міжнародних договорів. У випадку, якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки його підпис. Від імені інших суб'єктів ЗЕД зовнішньоекономічний договір підписують дві особи: особа, що має таке право відповідно до посади і згідно з документами заснування фірми, та особи, вповноваженої дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД одноосібно, якщо документи заснування не передбачають іншого. Права й обов'язки сторін зовнішньоторгового контракту визначаються правом місця його підписання, якщо сторони не узгодили іншого, і відображаються в умовах контракту. Підписання зовнішньоекономічного контракту являє собою цілий ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов. Початковим етапом являються попередні переговори, які деколи називаються "трактацією угоди". Це серйозний і складний процес. Тим, хто починає безпосередню роботу по узгодженню всіх конкретних умов (статей) майбутнього контракту можна порекомендувати наступне:

1. Дуже важливо чітко уявити мету угоди, що ви хочете зробити і що одержати. Щоб успішно вирішити цю проблему, постарайтесь створити ідеальну модель майбутньої операції, накресліть схему, поділіть її на етапи, стадії, визначте строки, вирахуйте ризик. Подумайте, що повинні зробити ви і що повинен зробити ваш партнер. І тільки після цього можна приступати до формулювання умов договору, звертатися за консультаціями до спеціалістів, готувати всі необхідні документи.

2. Проект майбутнього договору краще готувати самим, а не доручати контрагенту. Таким чином, ви зможете реалізувати свої інтереси.

3. Ніколи не підписуйте договір, поки його не переглянув і не завізував ваш юрист чи юрист іншої незалежної фірми. В Донецькій торгово-промисловій палаті, наприклад, є спеціальний відділ, який може надати кваліфіковану допомогу в перевірці і виправленні формулювань проекту договору.

4. Формуючи умови договору, не допускайте двоякості висловлювань,

розпливчастих фраз, нечіткості. В договорі має значення кожна буква, кожна кома.

Даючи загальну характеристику контракту купівлі-продажу, треба відзначити джерела правового регулювання зовнішньоторгових контрактів. Звичайно, вони мають певну специфіку. До основних джерел відносяться: 1) міжнародні договори; 2) національне законодавство; 3) звичаї. В практиці міжнародної торгівлі використовуються такі 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. Найбільш широко в практиці міжнародної торгівлі використовується Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, прийнята у Відні в 1980 р. Вона являє собою міжнародний документ, що має практичне значення при підписанні і виконанні зовнішньоторгових контрактів. Віденська конвенція була розроблена комісією ООН про право міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з метою визначення єдиних норм, що регулювали б міжнародні торгові договори.

Учасниками Віденської конвенції являються більше 30 країн. До них відносяться Австрія, Китай, Німеччина, Італія, Польща, Швейцарія, США, Ірак, Франція та ін. На території України Конвенція вступила в дію з 1 лютого 1991 року.

Віденська конвенція складається з чотирьох частин і 101 статті, в яких докладно визначається порядок підписання договору міжнародної купівлі-продажу (частина II) і його основні умови (частина III). Треба мати на увазі, що Віденська конвенція не регламентує всі аспекти міжнародної купівлі-продажу.

Значення даної Конвенції полягає в усуненні значних розбіжностей в національних законодавствах, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів; визначенні рис міжнародного характеру договору; встановленні

переліку видів договорів і послуг, на які не розповсюджується її дія; визначенні головних прав і обов'язків сторін за договором; встановленні форми контракту купівлі-продажу; визначенні засобів правового захисту у випадку порушення договору продавцем чи покупцем та ін. Разом з тим Віденська конвенція носить диспозитивний характер. Це означає, що сторони можуть в договорі відступити від будь-якого положення Конвенції чи змінити його дії. І це повинно бути вказано в контракті. Якщо в контракті купівлі-продажу таких відступів не передбачено, до нього повинні використовуватись норми Віденської конвенції 1980 р. Що стосується національного законодавства, треба сказати, що практично в усіх країнах прийняті законодавчі акти, що містять норми, які регулюють відносини міжнародної купівлі-продажу. В одних країнах - це торгові кодекси (Франція, Німеччина, США, Швейцарія і т.д.), в інших - спеціальні законодавчі акти про міжнародну купівлю-продаж (Великобританія 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". Значний вплив на зміст зобов'язань сторін за контрактом купівлі-продажу здійснюють прийняті в міжнародній практиці звичаї й звичайності. Вони відіграють вирішальну роль при вирішенні суперечок в арбітражі.

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 .

В практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми контрактів. Вони стали розроблятися великими експортерами й імпортерами ще в кінці XIX ст. Складання будь-якого контракту, в т.ч. контракту купівлі-продажу - дуже кропітка робота, яка вимагає великих

витрат, зусиль і часу. Тому ділові люди здавна прагнули якось уніфікувати, стандартизувати, зробити їх типовими. За деякими підрахунками на світовому ринку сьогодні використовується більше 10 млн. типових контрактів.

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, термінах поставок, умовах платежу та ін.

Типові контракти на світовому ринку можуть використовуватися в різних формах. Як правило, вони складаються на бланках, виготовлених в типографії.

Найбільш поширеною формою являється такий типовий контракт, в якому викладаються й формулюються належним чином статті, що містять в собі загальні умови купівлі-продажу. А в тих статтях, умови яких вимагають узгодження, залишається місце для уточнення. Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні умови угоди, і він готовий до підписання. Інколи у всіх пунктах залишається місце для уточнення.

Друга форма типового контракту відрізняється тим, що статті, які містять в собі загальні умови, друкуються на звороті контракту чи інших листках, а статті, умови яких вимагають узгодження, друкуються на лицьовій стороні контракту.

Є й такий варіант типового контракту, в якому загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені, і на них робиться посилання на зворотній стороні контракту, а на лицьовому боці друкуються мінімум 3-4 статті, умови яких вимагають узгодження (тобто про кількість; ціну, терміни й інколи якість доставки).

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

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

Частіше всього типовий контракт, розроблений одною 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 розробляються в основному великими експортерами даного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців. Це, як правило національні союзи. Проте по багатьох товарах - зернових, лісопиломатеріалах; шкірсировині - велике значення мають типові контракти, розроблені міжнародними союзами підприємців. Найбільше поширення в торгівлі зерновими, масляними, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком і т.д. одержали типові контракти, розроблені біржовими комітетами. Галузеві об'єднання розробляють зазвичай декілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами полягає звичайно в методі визначення ціни (ФОБ, СІФ та ін.), способу доставки товару (цілими пароплавами чи дрібними відправками); напрямку перевезення, що може вплинути на упаковку товару, умови страхування і т.д.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК) ООН. Під керівництвом ЄЕК було розроблено більше 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу, частково, договір купівлі-продажу зернових (16 варіантів переглянуті в 1965 р.); загальні умови експортних доставок машинного обладнання (1955 р.); загальні умови монтажу машинного обладнання за кордоном (1963 р.); загальні умови купівлі-продажу для експорту товарів довготривалого

користування та інших металовиробів серійного виробництва (1961 р.); загальні умови купівлі-продажу цитрусових (1958р.)та ін.

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

Головним 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 (після чого вони вже не можуть не бути «обов'язковими» та «писаними»).

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, кількості, якості поставленого товару, його ціни, 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:

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

Предмет контракту - констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.

Кількість товару - цифрове вираження обсягу поставки товару із зазначенням одиниці виміру та використовуваної системи мір та ваг. Критерії вимірювання обсягу передусім визначаються його природою - обсяги металу, руди, зерна, цукру вимірюються на вагу, лісоматеріалів - на об'єм та довжину, складні технічні вироби, одяг обчислюються, як правило, в штуках. Можливі комбінації способів вимірювання: кількість або вміст товару в упаковці, контейнері (ліки, сірники). У разі продажу товарів на вагу має значення врахування ваги тари: вага нетто означає вагу самого товару без упаковки, а вага брутто - разом з нею, причому в останньому випадку вартість тари фактично дорівнює вазі тари (якщо вага тари є порівняно незначною, тобто до 1-2 %, або якщо вартість тари є зіставною з вартістю товару).

Якість товару - визначення сукупності характеристик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задовольняти ті або інші споживчі (індивідуально-побутові або виробничі) потреби покупця. Якість визначається за допомогою однієї або кількох наведених нижче систем оцінки:

- стандартів, які розробляються і затверджуються урядовими органами та спеціалізованими структурами - торговельно-промисловими об'єднаннями, союзами підприємців, провідними виробниками, науково-технічними, екологічними асоціаціями тощо;
- технічних умов, які застосовуються у разі відсутності відповідних стандартів та у випадках, коли специфіка виробництва та/або експлуатації виробу потребують регламентації його характеристик,

технічного складу, опису матеріалів, причому в контрактах може передбачатися методика контролю відповідних характеристик (наприклад, стосовно поставок літаків, суден, складного промислового обладнання);

- специфікацій, котрі, як правило, є додатками до контрактів і фіксують параметри індивідуального виробу;
- опису, який відображає індивідуальні ознаки товарів, що можуть варіюватися в межах базових родових характеристик;
- зразка, який є загальноприйнятим і/або погодженим сторонами з еталоном, причому визначається й методика порівняння товару угоди та зразка;
- вмісту речовин відповідно до хімічного, технологічного складу виробу установленням мінімально припустимої кількості корисних і максимально припустимої кількості небажаних речовин або домішок (наприклад, у металевих рудах);
- показника виходу готового продукту, згідно з яким у відсотковому або абсолютному виразі встановлюється кількість кінцевого продукту, який можна отримати із сировини або проміжної субстанції (наприклад, олії з насіння);
- попереднього огляду, коли у встановлений термін покупцеві надається можливість оглянути партію товару, причому продавець гарантує, що товар був достатньо представлений під час такого огляду (як правило, застосовується при продажах з аукціонів і складів);
- справедливої середньої якості, коли у контракті зазначається, що контрактний товар на момент здійснення поставки відповідає традиційним уявленням про його якість (передусім стосовно поставок зернових);
- способу «тель-кель», який передбачає продаж товару «таким, яким він є» на момент укладення контракту, причому покупець зобов'язується прийняти товар незалежно від того, наскільки зміняться

його якісні властивості до моменту поставки, аби тільки він відповідав зафіксованому в контракті виду чи сорту (передусім щодо незібраного врожаю).

Базисні умови контракту - посилання на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо. Цей пункт часто може бути не самостійною статтею, а входить у преамбулу або якусь із статей, наприклад ту, що фіксує предмет контракту та вид угоди. Згідно з українським законодавством і державною нормативною документацією правила Інкотермс застосовуються тільки стосовно експортно-імпорتنих операцій, тобто лише у міжнародній практиці, водночас посилання на той або інший вид базисних умов контракту часто трапляється й у внутрішньогосподарській практиці.

Ціна товару - може встановлюватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі даним товаром. Ціна може встановлюватися за одиницю товару та за певну кількісну величину (масу, обсяг, площу, довжину, вміст корисної речовини). Вимога щодо наявності в тексті договору вказівки щодо ціни поставки є обов'язковою згідно з вітчизняним законодавством, за яким відсутність відповідних положень робить контракт недійсним. У визначенні кінцевої ціни товару важливим фактором є *базис ціни*, який показує, чи входять витрати з доставки товару до її ціни. *Базис ціни* залежить від обраних базисних умов контракту, до яких, наприклад, можуть додаватися витрати внутрішніх перевезень та інші статті витрат. Валюта ціни (валюта, в якій виражається ціна товару) може не збігатися з валютою розрахунку, отже, урахування курсових коливань для контрагентів є важливим фактором прибутковості угоди.

Умови платежу - визначення терміну, способу, засобів та форми здійснення платежу.

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. Пакування товару, як і його маркування, є обов'язком продавця, причому умови міжнародної торгівлі висувають жорсткі вимоги щодо цього процесу. Основним завданням маркування є інформування про учасників операції купівлі-продажу, країну виготовлення товару та місце його призначення, номер контракту, а також про технічні вимоги до транспортування - вагу нетто та брутто кожної вантажної одиниці, габарити останньої та вказівки щодо особливої обережності, обмежень кантування тощо. Маркування зазвичай наноситься на тару з двох протилежних боків та зверху для більшої інформативності та якості прийому-здачі товару. Таким чином цей пункт має бути предметом спеціальних зауважень у контракті. Зазвичай у більшості випадків тара переходить у власність покупця разом із товаром, оскільки її вартість ураховується в ціні товару. Щоправда, можливими є винятки з цього правила, і в контракті або не враховується ціна тари, або фіксується обов'язок покупця повернути її продавцеві. Сучасним видом тари вважається контейнер, який забезпечує найкраще збереження вантажу та дає можливість використовувати різні види транспорту. Іншими видами зовнішньої тари є ящики, мішки, коробки, діжки, піддони (інколи з подальшим упакуванням у плівку).

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. У контракті встановлюється місце фізичної поставки товару, для чого при написанні обраного з базисних умов контракту робиться відповідна прив'язка до конкретного місця (наприклад, FAS - порт Іллічівськ).

Санкції та рекламції 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. Такі положення є підставою для подання рекламцій (рекламційних листів) - претензій, у яких йдеться про невиконання або неналежне виконання контрактних зобов'язань.

Арбітраж - вказівка на арбітражний суд, який буде розглядати спори між сторонами контракту, у разі, якщо контрагентам не вдасться врегулювати непорозуміння договірним способом. Переваги арбітражу перед судовим

розглядом полягають у спрощеності процедури, швидкості розгляду справи, низьких витратах, кращих гарантіях непоширення ділової та технічної інформації, можливості вибору арбітрів (суддей), а також вибору мови, на якій проходитиме судове засідання.

Важливим інститутом, який сприяє арбітражному процесу в Україні, є Торгово-промислова палата, яка містить у своєму складі Міжнародний комерційний арбітражний суд. Отже, вітчизняним учасникам експортно-імпорتنих операцій рекомендується вказувати у своїх міжнародних контрактах, що комерційні спори, які можуть виникати під час виконання контрактів, розглядатимуться цією арбітражною інстанцією з використанням чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічних відносин.

На міжнародному рівні важливу роль відіграє Міжнародний арбітражний суд при Міжнародній торговій палаті в Парижі, а також Міжнародний третейський суд (штаб-квартира у Гамбурзі), Арбітраж при комітеті Ллойда (Лондон), інші, зокрема галузеві та регіональні, судово-арбітражні органи. {В.Є. Новицький}

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.

Отже, коли виникає ситуація, за якої виконання контракту є неможливим або недоцільним контрагентами приймається рішення про повну або часткову (тобто відкладання на певний проміжок часу) зупинку контрактних зобов'язань. Таким чином, небезпека виникнення форс-мажорних обставин має бути докладно врахована в договорі, бо може допомогти уникнути спорів, арбітражних розслідувань та примусового застосування права та звичаїв країни виконання договору.

Обставини нездоланної сили можуть бути тимчасовими та тривалими (постійними). У першому випадку термін виконання контрактних зобов'язань відсувається на період дії таких обставин, а в другому - контракт скасовується. Можуть зазначатися й максимальні терміни, по закінченні яких контракт може бути розірвано, причому залежно від технічного терміну зберігання товарів термін скасування контракту може тривати дні та тижні (продукти, квіти) чи місяці (технічне обладнання). Для забезпечення неупередженої експертної оцінки сторони можуть зазначати організацію (установу), яка видає довідки щодо тривалості форс-мажорних обставин.

Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін - в цьому пункті контракту відображаються юридичні адреси сторін, вказуються платіжні реквізити банків, які обслуговують контрагентів.

В деяких контрактах зазначаються гарантії на товар та післяпродажне обслуговування - це умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання щодо якості поставленого товару, так і щодо підтримки його функціональних якостей протягом певного (гарантійного)

часу. В цей період може бути надана технічна допомога або можуть бути відшкодовані чи компенсовані збитки. На практиці це означає усунення недоліків, ремонт машин, обладнання, зниження контрактної ціни або повернення суми контракту.

Щоправда, гарантійні зауваження містять і перелік умов, згідно з якими продавець не несе відповідальності за товар у разі його неналежного використання чи зберігання, помилок персоналу, що його обслуговує, тощо.

5.2. Ціна міжнародного контракту

Встановлення ціни міжнародного контракту є головною технічною умовою підписання цього документу. На контрактну ціну впливають численні та різноманітні фактори. Ці фактори можна класифікувати як *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), *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), *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 відчують 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 методологічне 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 ідеться, 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 - довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни пропозицій великих фірм, середні експортні та імпортні ціни.

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).

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 торгується на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу при запропонованій вищій ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, 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.

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

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. Для чіткої та достовірної інформації інколи використовують альтернативні статистичні бази, де відповідні обчислення робляться деякими незалежними аналітичними структурами.

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 способи фіксації ціни можуть бути різними та суттєво відрізнятися один від одного. Виділяють такі

форми цін залежно від моменту їх остаточного визначення: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають.

1. *Тверді ціни* встановлюються у момент підписання контракту, вони 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 створення 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 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.

4. *Ціни, що ковзають (змінні ціни або ковзаючі ціни)*, використовуються тоді, коли у контрактах ідеться 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.

Остаточна ціна контракту є компромісом цінових пропозицій та переваг 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. Величина та характер знижок залежать від виду товару (наприклад, товар нетривалого використання після певного терміну може потребувати негайної реалізації - насамперед це стосується овочів та фруктів, а також інших продуктів), ринкової кон'юнктури, особливостей відносин між продавцем та покупцем (для постійних покупців або покупців великих партій товарів можуть застосовуватись пільгові підходи), виду платежів (наприклад, за готівкові розрахунки) та інших факторів. Усього ж використовується близько 20 видів знижок. Причому угода щодо надання знижок одному з контрагентів може включатися до тексту контракту.

Найбільш поширеними у світовій торговій практиці є такі знижки:

Прості (або загальні) знижки є типовою ціною поступкою продавця під час переговорного процесу, яка залежить від ситуації на ринку та характеру товару. Знижки на готові складні вироби можуть становити $1/5$ - $1/3$ ціни товару, тоді як знижки на сировину – 3-7 %.

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

Сезонні знижки мають сезонний характер і надаються при купівлі товару, споживання якого не є характерним або масовим для певної пори року. Застосування сезонних знижок є типовим для таких товарів масового попиту, як одяг, взуття, а також для масових й однорідних предметів виробничого застосування сезонного характеру, наприклад для добрив.

Спеціальні знижки застосовуються у стосунках продавців з VIP покупцями і можуть варіюватися залежно від характеру відносин між контрагентами та типу операцій. Наприклад, продавець може бути заінтересованим у замовленнях певних покупців (можливо пропонування продавцем спеціальних знижок у разі підписання угоди). Крім того,

спеціальні знижки застосовуються при продажах пробних партій товарів або якщо товар є принципово новим, або якщо виробник намагається закріпитися на новому для себе сегменті ринку.

Дилерські знижки (різниця між роздрібною ціною та контрактною ціною) надаються постійним посередникам, агентам, торговцям, за рахунок яких 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.

Бонусні знижки (або знижки з обігу) надаються постійним посередникам та оптовим покупцям за реалізацію великої кількості товарів згідно з обумовленим річним обігом. За сировинними товарами величина бонусних знижок становить 5-7%, а за деякими видами обладнання та машинотехнічних виробів – 5-25 %.

Знижки «сконто» застосовуються в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплачує гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку.

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

5.3. 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:

- спосіб здійснення платежів;
- засіб платежів;
- форми розрахунків.

Способи платежів відрізняються в залежності від співвідношення у часі моменту оплати товару та його реальної поставки. Платежі можуть здійснюватися у так званий *готівковий спосіб, авансом* і в *кредит* (з використанням банківських установ і з прив'язкою у часі до акту фізичного передання товару).

Готівковий платіж 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.

Авансовий платіж - це оплата покупцем за контрактними зобов'язаннями до моменту передання йому товаророзпорядчих документів і самого товару. Авансовий платіж може відігравати позитивну роль в організації поставок, оскільки він фактично є кредитуванням продавця й забезпечує його необхідними фінансовими коштами, а також матеріальними ресурсами (якщо він здійснюється не в грошовій, а в товарній формі). Крім того, для продавця він є гарантією від збитків у ситуації, коли покупець відмовляється від продукції, яка являється предметом контракту.

Важливо звертати увагу на те, що переваги продавця зумовлюють для покупця необхідність фіксувати в контракті відповідні зворотні гарантії (передусім з боку уповноважених банків) щодо повернення авансових платежів і можливої виплати компенсацій.

Платіж у кредит 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.

Відповідно до терміну реалізації фінансових зобов'язань імпортера після отримання такого кредиту (здійснення реальних поставок) ця форма розрахунків може вважатися короткотерміною (термін до 1 року), середньотерміною (від 1 до 5 років) та довготерміною (понад 5 років).

Ця форма розрахунків поширилася через конкуренцію між фірмами, які виробляють обладнання, з метою стимулювати потенційних покупців-замовників на здійснення відповідних закупівель, а також з урахуванням ситуацій, за яких проведення виплат покупцем може бути ускладненим або навіть неможливим до початку роботи куплених об'єктів, проведення одного або кількох технологічних циклів.

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

Встановлюючи ціни товару, обов'язково слід указати 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.

Форми розрахунків відрізняються за характером передання грошових коштів покупцем продавцеві.

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 умови 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.

Такий банк списує з рахунка клієнта суми платежу й комісії та згідно з установленим способом надсилає банку експортера або банку-кореспонденту (як правило, останній обирається самим банком імпортера) платіжне доручення. Банк імпортера також надсилає останньому виписку з його рахунка, яка відображає відповідне списання коштів.

Аналогічні процедури виконує й банк-кореспондент (або декілька банків-кореспондентів), якщо такий (такі) банк бере участь у платіжній процедурі. Але в будь-якому випадку, кошти зараховуються на рахунок банку експортера (можливо - останнього банку в ланцюгу), про що свідчить отримване ним кредитове авізо або виписка банку-кореспондента. Це є підставою для зарахування коштів на рахунок клієнта, про що клієнт дізнається з виписки з його рахунка.

Кореспондентський взаємозв'язок між банками здійснюється за допомогою рахунків «НОСТРО» та «ЛОРО». У першому випадку йдеться про кореспондентський рахунок, який відкривається на ім'я банку в кореспондента, а в другому - про рахунок банку-кореспондента, який банк відкриває в себе.[...]

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

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

Вексельні розрахунки є одним з найбільш поширених кредитно-платіжних інструментів, які використовуються при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. Вексель виконує функції, які є аналогічні грошовим. При цьому застосування векселів дає змогу імпортерам відстрочувати платежі, а експортерам - обліковувати векселі, за якими ще не настав термін платежів.

У міжнародній торгівлі можуть використовуватися як прості, так і переказні векселі. *Простий вексель* - це боргове зобов'язання (або зафіксоване бажання) векселедавця сплатити векселетримачеві певну суму грошей. *Переказний вексель* (або тратта) виписується векселетримачем (тобто експортером) та передається векселедавцеві (тобто імпортерові товару), який повинен акцептувати та сплатити за векселем у зазначений термін. Саме акцептація векселя імпортером перетворює його на боржника в юридичному сенсі.

Акредитив як форма розрахунків пов'язаний із залученням як активного учасника розрахунків банківських установ. Сутністю акредитивної форми 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.

Передусім ідеться про такі умови, за яких експортер може скористатися акредитивом, тобто отримати оплату поставленого ним товару.

Акредитивна форма розрахунків дає змогу зробити експортно-імпортну операцію найбільш безпечною для обох сторін. Вона є типовою для угод, які передбачають здійснення платежу проти наданих експортером документів або для таких угод, які передбачають надання покупцеві короткотермінового (до 1 року) комерційного кредиту.

Використання у процесі міжнародного співробітництва акредитивної форми розрахунків регламентується Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (Uniform Customs and Practice for Documentar Credits), що були розроблені Міжнародною торговельною палатою. [...]

Інкасо є банківською розрахунковою операцією, за якої на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації його банк отримує грошові кошти від імпортера 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).

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, страхувальними документами та рахунками, рахунками-фактурами та ін.).

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

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. Фактично йдеться про кредит за відкритим рахунком, погашення якого здійснюється відповідно до конкретної домовленості експортера та імпортера.

Таким чином така торгівля відбувається без гарантій (для продавця) надійності та своєчасності виплат (поставки товарів випереджають відповідні оплати, а товаророзпорядчі документи експортер передає імпортерові не через банк), вона відбувається, як правило, між контрагентами, які мають налагоджені зв'язки постачання, а також між головною структурою корпорації та її філіями.

ТЕРМІНИ ДЛЯ ЗАПАМ'ЯТОВУВАННЯ

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

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

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

Автодорожня накладна - це договір перевезення автомобільним транспортом. Повна її назва "міжнародна товаротransпортна накладна", проте в оперативній роботі вона відома під назвою накладна ЦМР (CMR).

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.

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.

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.

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.

Аукціон англійський (класичний) – це аукціон, на якому товар продається покупцеві, що запропонував найвищу ціну.

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.

Аукціон валютний – це аукціон, об'єктом якого є обов'язкові валютні відрахування, що мають чи мали місце у певних країнах.

Аукціон вексельний – це аукціон, на якому відбувається розпродаж короткострокових казначейських векселів.

Аукціон голландський – це аукціон, що проводиться з благодійною метою. Стартова ціна знижується доти, доки найщедріший продавець-меценат не дасть згоди на мінімальну ціну оголошеного лота.

Аукціон груповий – це аукціон, 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.

Аукціон закритий – це аукціон, на якому всі покупці пропонують ціни одночасно (як правило, письмово), а товар купує той з них, хто запропонував найвищу ціну.

Аукціон золотий – це аукціон, об'єктом продажу якого є золото.

Аукціон подвійний — торги, де між собою конкурують як продавці, так і покупці, ціна встановлюється внаслідок рівноваги попиту і пропозиції, коли кількість продавців при ціні, що склалася на аукціоні, дорівнює кількості покупців.

Базис поставки - це умови договору купівлі-продажу.

Баланс – документ, що відображає у вартісному виразі активи фірми і джерела їх формування за станом на визначену дату, частіше на кінець кварталу чи року.

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

Біржа (нім. - Borse) - 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).

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.

Вантажна митна декларація типу "31 ВТЗ" - документ, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України водних транспортних засобів, що належать резидентам.

Вантажна митна декларація типу "31 ПС" - документ, що використовується для контролю за багаторазовим переміщенням через митний кордон України повітряних суден, що належать резидентам.

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.

Ветеринарний сертифікат (свідоцтво) країни походження - 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.

Викуп застарілої продукції - передбачає отримання експортером в обмін на поставлену нову продукцію чи обладнання застарілої продукції у імпортера. Експортерами часто в цьому разі виступають заводи, які, як правило, проводять певне оновлення застарілої продукції та знаходять для неї новий ринок збуту, яким часто є країни з недостатньо розвиненою економікою та з менш вибагливими споживачами.

Вільна оферта - характеристика умов продажу, характеристика товару, можливі скидки та бонуси, що оформлюються одночасно а одну партію товару та надсилаються декільком потенційним клієнтам. В вільній оферті не встановлений чіткий термін надсилання акцепту з боку покупця, що не зв'язує оферента межами майбутніх зобов'язань.

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).

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 змається митний режим.

Демередж - це сума, яку сплачує фрахтувальник судовласнику за простій судна під вантажними операціями понад сталійного часу.

Ділова репутація фірми - визначається добросовісним і вчасним виконанням фірмою своїх зобов'язань, досвідом у даній сфері бізнесу, вмінням вести переговори на цивілізованому рівні, тощо.

Досьє на фірму - це систематизована інформація про фірму, одержана з різних джерел. Досьє фірми складається з карти фірми, відомості про переговори з фірмою, відомості про ділові контакти.

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.

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

Залізнична накладна (СМГС) - 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.

Залізнична накладна - виконує функції підтвердження прийому вантажу до перевезення залізничним транспортом, товаросупроводжувального документу і є договором про перевезення.

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.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності 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 зовнішньоекономічній діяльності. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності контракт складається у письмовій формі.

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

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

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.

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 і 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.

Інжиніринг - в зовнішньоекономічній діяльності представляє собою продукт інтелектуальної власності, що характеризується як сукупність інженерно-консультаційних послуг, виокремлених в самостійну сферу діяльності і 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.

ІНКОТЕРМС - спеціальне видання Міжнародної Торгової Палати - «Міжнародні правила тлумачення термінів».

Карантинний дозвіл на імпорт - є підставою 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 № 672).

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.д.).

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

Компенсаційне мито - пов'язане із використанням субсидій при виробництві чи експорті товарів і застосовується тоді, коли імпорту 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. У відповідності до терміну дії мито може бути постійним і сезонним.

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.

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

Коносамент - 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.

Коносамент (Bill of Lading) - документ, який регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу, відомості про який наведено в коносаменті, та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення.

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

Контракт - договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі.

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.

Контракт - це угода між двома або більше контрагентами, що є юридичними особами, стосовно купівлі або продажу товару або послуги.

Контрактна ціна - ціна угоди, що фіксується в контракті.

КОТІФ (угода про міжнародні вантажні перевезення) - форма накладної, яка розроблена Міжнародною конвенцією по перевезеннях вантажів залізницею - МВК.

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

Левредж-лізинг - це довгострокова оренда в міжнародній практиці, що супроводжується активним стимулюванням з боку державних органів.

Лізинг - вид довгострокової оренди, як специфічна форма фінансування капіталовкладень, альтернатива традиційному банківському кредитуванню та використанню власних оборотних коштів, що дозволяє промисловим підприємствам та компаніям отримати необхідну продукцію без значних одночасних фінансових витрат, а також уникнути витрат, пов'язаних з моральним старінням засобів виробництва.

Лізинг - вид довгострокової оренди, як спосіб активізації збуту продукції без передачі права власності, яке зберігається за орендодавцем до кінця угоди.

Лізинг - це «кредит оренди», сутність якого полягає в передачі лізингодавцем лізингоотримувачу споживчої вартості послуг лізингодавця та «відсотка по кредиту».

Лінійне судноплавство - це форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення за оголошеним розкладом між наперед установленими портами. На лінійних судах перевозяться невеликі партії вантажів, в основному, це готові вироби і напівфабрикати.

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.

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.

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). При цьому значення митної вартості для однакових товарів буде однаковим навіть тоді, коли вони поставляються за різними умовами поставки.

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

Митне регулювання - відносини між державою та суб'єктами ЗЕД, які виникають при перетині державного кордону товарами, послугами, капіталами, робочою силою.

Митне регулювання - це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мита та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю.

Митний кордон - це межі митної території України.

Митний тариф - це ставки ввізного мита, якими обкладаються товари, що завозяться в Україну. Митний тариф є однією з найбільш розповсюджених складових частин регулювання зовнішньоекономічної діяльності в світі.

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.

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

Міжнародна автомобільна накладна (CMR) - документ, який супроводжує транспортні засоби. Свідчить про укладення договору на перевезення вантажів.

Облікова картка - підтверджує постановку на облік (акредитацію) суб'єкта ЗЕД у митних органах України. Вимагається при здійсненні будь-яких операцій у митних органах.

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

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. Для переробника – це можливість використовувати своє переробне обладнання на повну потужність та отримувати як плату за послуги частину виготовленої продукції, якої немає на внутрішньому ринку.

Операція «світч» - операція, згідно якої експортер передає свої зобов'язання з зустрічної поставки третій стороні, частіше за все спеціалізованій торговій фірмі.

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.

Особливорежимні вантажі - це вантажі, які зберігають і перевозять при дотриманні спеціальних правил (небезпечні вантажі, ті, що швидко псуються та ін.).

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

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%.

Попередня декларація - документ, що містить у собі відомості про товари, які ввозяться в Україну (з будь-якою метою, крім транзиту). Заповнюється на бланку уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 (МД-3).

Посередницькі послуги – виконання торговими агентами-посередниками посередницьких функцій за замовленням постачальників чи покупців.

Постійне мито - залишається незмінним протягом усього терміну свого застосування. Переважна більшість усіх митних ставок належить до постійних. Ця важлива обставина дає можливість підприємствам кваліфіковано планувати свою зовнішньоекономічну діяльність.

Постійне мито - мито, ставки якого встановлюються державою та не підлягають зміні залежно від різних обставин.

Продукція транспорту - це безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача.

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.

Разова (індивідуальна) ліцензія - видається Мінекономіки для здійснення кожної зовнішньоекономічної операції суб'єктом ЗЕД, до якого, згідно зі ст. 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", застосовані спеціальні санкції.

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.

Рахунок-фактура (invoice, rechnung) - документ, який супроводжує переміщувани 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.

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

Реімпортні операції – придбання та ввіз із закордону товару, який був раніше експортований та не підлягав обробці.

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.

Реінжиніринг розвитку – застосовується в разі потреби в наданні незалежної експертизи та консультацій для підприємств, що бажають змінити чи диверсифікувати свою діяльність, здійснити реорганізаційні заходи.

Рентінг - вид короткострокової оренди, термін договору якої коливаються від декількох годин до кількох місяців.

Розрахунок в кредит - 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.

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.

Сертифікат про походження товарів - документ встановленої форми, який застосовується для підтвердження країни походження товару.

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.

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 зовнішньоекономічній діяльності та з метою боротьби з недобросовісною конкуренцією.

Сталійний час або сталія-період означає визначений ліміт часу, встановлений чартером для завантаження та розвантаження судна.

Ступень солідності фірми - це кількісні показники діяльності фірми, масштаб операцій, ступінь платоспроможності і т.д. Для оцінки солідності фірми можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (в т.ч. в НДДКР), число підприємств, частка певної продукції в обсязі виробництва фірми й галузі та ін.

Тверда оферта - 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.

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.

Товарна біржа концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів (кольорові метали, зерно, бавовну, цукор, кава, какао, чай, джут, каучук тощо). Відрізняють універсальні та спеціалізовані (за окремими товарами або їх групами) товарні біржі.

На офіційних фондових біржах дозволяються операції з акціями лише великих компаній; у багатьох країнах виникають неофіційні фондові біржі, на яких перебувають в обігу будь-які цінні папери.

Товарообмінні операції (операції зустрічної торгівлі) представляють собою ввезення та вивезення товарів з оформленням на безгрошовій чи частково безгрошовій основі. Це експортно-імпортні операції, при яких повністю або частково збалансований обмін. Різниця в ціні, що виникає після завершення взаємних поставок, покривається обумовленим платежем в вартісній формі.

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

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.

Трампове судноплавство - 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.д.).

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

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.

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.

Угода про «розподіл продукції» - це угода, суть якої полягає в розподілі виробленої продукції пропорційно між експортером і імпортером. Відшкодована частина зобов'язань за цією угодою складає в середньому третю частину від виробленої продукції.

УМВС - багатостороння конвенція про міжнародну залізничну угоду, що була укладена між колишніми соціалістичними країнами Європи й Азії. З деякими доповненнями вона використовується і в даний час.

Факторинг – комісійно-посередницька діяльність, що пов'язана з переуступкою клієнтом-постачальником до банку неспланих рахунків-фактур за поставлену продукцію та права отримання по ним платежу.

Фінансовий лізинг – 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.

Фірма - відособлене в процесі суспільного розподілу праці підприємство, що здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку.

Фітосанітарний сертифікат - є підставою для ввезення на митну територію України та здійснення митного оформлення підкарантинних матеріалів (їх перелік встановлено постановою КМ України від 26.05.2004 № 672).

Форфейтингові операції – це одноразові операції, які пов'язані зі стягненням грошових коштів за допомогою перепродажу придбаних прав на продукцію;

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

Ф'ючерсні біржі — це ринки цін (тобто ринки цінних вартостей).

Хайринг -- вид середньострокової оренди, термін договору якої становить до 2 років (в деяких країнах – до 5 років).

Чартер - договір на перевезення вантажів в трамповому судноплавстві.

Ярмарок (від нім. Jahrmarkt — 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.