

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання практичних занять з курсу

"ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА"

Рекомендовано Методичною радою НУК

Миколаїв 2008

УДК 339.9(470)(075.8)

Методичні вказівки до виконання практичних занять з курсу "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства" / Укл. *В.Н. Парсяк, В.Я. Гацура*. – Миколаїв: НУК, 2008. – 44 с.

Кафедра економіки та організації виробництва

Методичні вказівки мають на меті створити відповідні передумови для глибокого та системного засвоєння курсу під час аудиторної та індивідуальної роботи під керівництвом викладача.

Призначені для студентів інженерно-економічного факультету спеціальностей 6.050100 "Економіка підприємства", 6.050104 "Фінанси", 6.050106 "Облік і аудит", 6.050201 "Менеджмент організацій" очної та заочної форм навчання.

Можуть бути корисними для студентів інженерних спеціальностей та слухачів Інституту післядипломної освіти, які вивчають курси "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства" та "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності".

Рецензент О.П. Гурченков, канд. екон. наук, професор

ВСТУП

Невід'ємною складовою господарської діяльності українських підприємств, незалежно від їх розмірів, організаційно-правової форми та форми власності, є налагоджування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків зі своїми закордонними партнерами по бізнесу. Без них важко обійтись у сучасному світі, який все більше набуває ознак відкритості щодо переміщення людей, виробів, послуг, інформації; який прагне скористатися всіма перевагами міжнародного розподілу праці та кооперацією, що створюється на цьому підґрунті. Водночас необхідно відзначити й об'єктивні труднощі експортно-імпортного маркетингу: надзвичайно загострену конкурентну боротьбу; протистояння національним товаровиробникам фірм з великим досвідом роботи на зовнішніх ринках; використання процедур та технологій, які зазвичай не застосовуються у взаєминах вітчизняних товаровиробників.

Навчальний процес у вищих навчальних закладах повинен відображати насущні потреби життя. Саме тому на інженерно-економічному факультеті Національного університету кораблебудування значну увагу приділяють проведенню занять, що розвивають і вдосконалюють практичні навички та уміння студентів. Дані методичні вказівки будуть корисними для студентів при проведенні аудиторних занять та під час індивідуальної роботи, роль якої набуває особливого значення в контексті наслідків приєднання України до Болонського процесу.

Автор вважає своїм обов'язком щиро подякувати професору О.П. Гурченкову за слушні та корисні зауваження, більшість з яких була взята до уваги.

Тема 1. Комерційна підготовка до контрактної діяльності

Метою комерційної підготовки підприємства до контрактної діяльності є встановлення контактів з іноземним контрагентом (інопартнером) та обговорення з ним перспектив підписання угоди на взаємовигідних умовах. Ініціативу з цього приводу може проявити як експортер, так і імпортер. Схему взаємозв'язку між експортером та імпортером наведено на рисунку.

1. Комерційний лист – офіційне звернення підприємства до інопартнера. Текст листа, як правило, містить такі частини:

найменування підприємства та адресу одержувача листа. Розміщується в самому тексті зліва під датою відправлення. Наприклад:

Пану професору Гансу Н. Крюгеру,
Фірма "Крюгер & К°",
Шварцленд штрассе, 31,
Штудгарт, 11665, Німеччина";

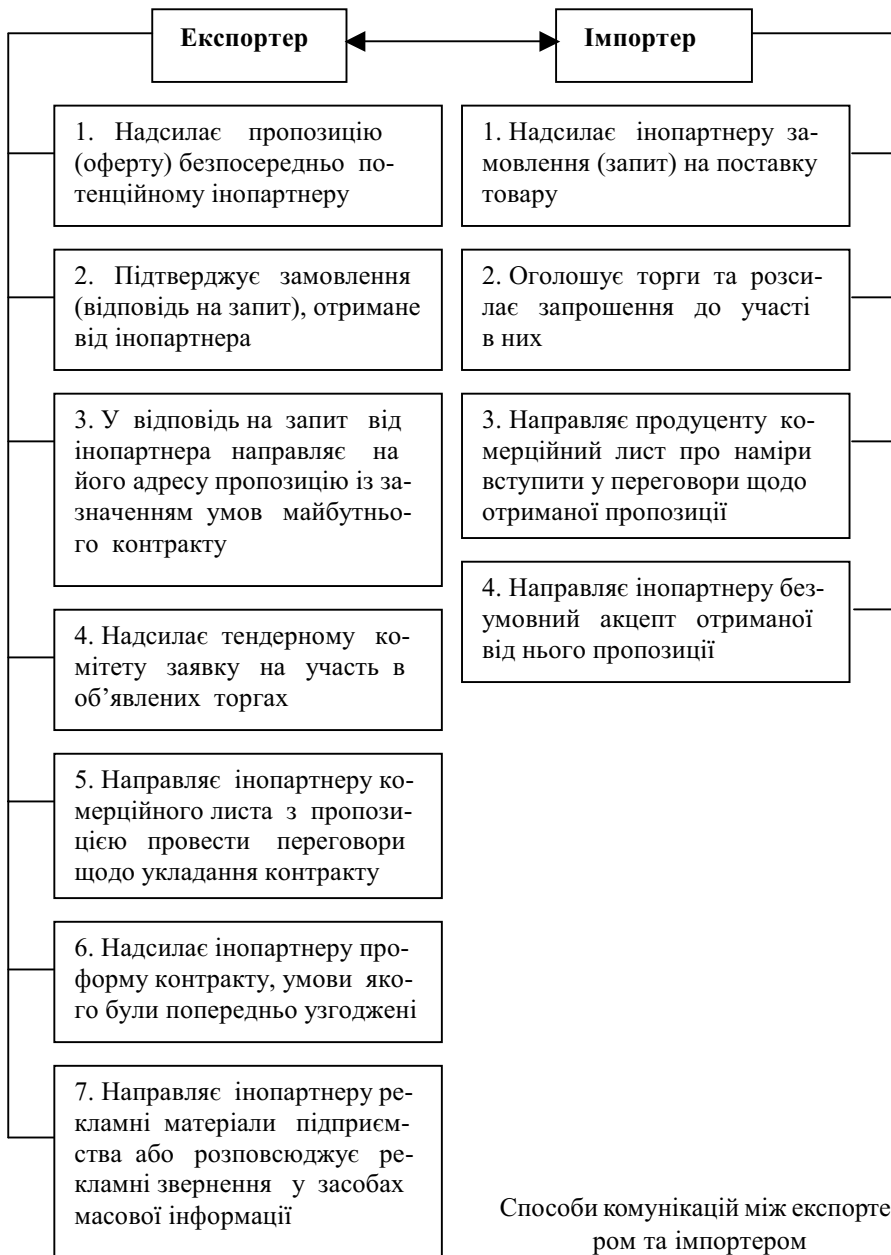
звернення. Пишеться під адресою на окремому рядку. Після звернення ставиться кома, наприклад: "Панове, ..."; "Шановні добродії, ..." (або "Шановний пане Крюгер, ...");

основний текст. Тут у розповідній формі викладається суть справи, пояснюються спонукальні мотиви звернення. Зазвичай для цього використовують наступні стандартні фрази: "У зв'язку з неотриманням рахунку-фактури ..."; "Зважаючи на невідповідність Ваших дій домовленостям, досягнутим раніше, ..."; "Внаслідок підвищення світових цін на енергоносії ..."; "Прагнучи якнайшвидше вирішити питання ..."; "З метою погодження спірних питань ..."; "Для забезпечення безпеки проходження вантажу ...".

При необхідності в текст вводять посилання на усні домовленості, раніше досягнуті рішення, попередні листи, законодавчі та нормативні акти: "Відповідно до досягнутої раніше домовленості ..."; "Виходячи з положень міжурядової угоди ..."; "Спираючись на протокол про взаємні поставки ..." тощо.

Основний текст містить також конкретні запитання, відповіді на які очікують отримати від адресата. Для цього доцільно використовувати фрази, які містять в собі прохання, наприклад: "Просимо Вас повідомити про можливість поставки ..."; "Будемо дуже вдячні за невідкладне погашення заборгованості за минулий рік ..."; "Будьте люб'язні повідомити нам про ...";

заключну формулу ввічливості. Наприклад: "Щиро Ваш, ..."; "З повагою, ..."; "З найкращими побажаннями, ...".



Якщо лист супроводжується додатками, посилання на них розміщують у лівому нижньому куті листа. Наприклад: "Додаток: кодифікований текст Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Лист-відповідь містить текст, підпорядкований за композицією та тематикою листу, одержаному адресатом. В обох листах мають збігатися аспекти змісту в послідовності їх викладення, термінологія, формулювання та система посилань.

Лист-відповідь з позитивним рішенням будується за такою схемою:

лаконічне повторення змісту отриманого листа з використанням усталених мовних формул. Наприклад: "На Ваш лист (Вих. № 123/5 від 6 червня 2007 р.) з пропозицією розглянути можливість ..., повідомляємо ..."; "У відповідь на Ваш лист (Вих. № 478-К від 1 травня 2007 р.), який містить прохання щодо ..., надсилаємо ...";

викладення інформації по суті.

Лист-відповідь з відмовою – за такою схемою:

лаконічне повторення змісту отриманого листа (за наведеною вище формою для позитивної відповіді);

аргументоване визначення причин, з яких прохання інопартнера не може бути задоволеним або чому його пропозиція оцінюється як неприйнятна;

констатація відмови або відхилення пропозиції. Відмову (відхилення) доцільно супроводжувати такими словами: "На жаль, вимушені повідомити про неможливість виконати ваше прохання ..."; "На превеликий жаль, проблеми з ... не дають можливості скористатися Вашою пропозицією в найближчий час ...".

У листі з відмовою важливо використовувати лексику, яка допомагає відправнику залишатися ввічливим, зберігати почуття власної гідності та повагу до одержувача (дод. А).

2. Комерційна пропозиція (оферта) – письмова пропозиція щодо продажу товару на визначених умовах, яку експортер надсилає ймовірним покупцям. Світовій практиці відомі три види оферт.

Тверда оферта – пропозиція на продаж певної партії товару, надіслана оферентом одному покупцю, із зазначенням терміну, впродовж якого експортер вважається зв'язаним умовами оферти і не може зробити аналогічні пропозиції іншому інопартнеру. Наприклад:

"Тверда оферта.

Пропонуємо твердою відповіддю протягом п'яти днів 650 метричних тонн біхромату натрію, вмістом 90 % CrO₃ (хром о три), упаковкою в металевих барабанах ємністю 200 кг кожний, за ціною _ американсь-

ких доларів за метричну тонну нетто СІФ Антверпен, включаючи упаковку, платежем готівкою за безвідкличним підтвердженням акредитивом, який відкривається протягом 7 днів після отримання факсу про готовність товару до відвантаження, з терміном поставки протягом 4-го кварталу 2008 р. Інші умови згідно з умовами Контракту № 567/ ек. – 2008 від 15.01.2008 р.

З повагою, ... "

Вільна (проста) оферта – пропозиція, зроблена експортером декільком інопартнерам на одну й ту ж партію товару, без зв'язування оферента пропозицією, яку вона містить. Наприклад:

"Вільна оферта.

Пропонуємо без зобов'язань 150 метричних тонн біхромату натрію, вмістом 80 % CrO₃ (хром о три), упаковкою в металевих барабанах ємністю 50 кг кожний, за ціною _ євро за метричну тонну нетто, ФОБ Одеса, включаючи упаковку, платежем по інкасо, з терміном поставки протягом першого кварталу 2008 р. Інші умови відповідно до проформи Контракту, яка додається.

Додаток: проформа Контракту, яка згадувалася.

З повагою, ... "

Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, розглядається у комерційній практиці як запрошення покупцю робити тверді контракти.

Захисна оферта – пропозиція, направлена експортером-учасником монополістичного об'єднання (картелю). Містить заздалегідь неприйнятні умови поставки товару (завищена ціна, тривалий термін виконання замовлення тощо) покупцю, який веде бізнес на ринковому сегменті, що за умовами картельної угоди закріплений за іншим підприємством.

3. Комерційний запит – звернення імпортера до експортера, яке містить прохання надіслати йому оферту. Наприклад:

"Просимо запропонувати 1000 тонн каустичної соди твердої, звичайної якості, упаковкою в металевих барабанах ємністю 200 кг кожний, з поставкою у березні-квітні 2009 р., на умовах СІФ порт Миколаїв. Згодні на оплату за акредитивом.

З найкращими побажаннями, ... "

Запит може містити також фрази, які окреслюють бажаний для імпортера термін одержання відповіді від експортера: "Просимо відповідати на цей запит упродовж двох тижнів"; "Просимо надіслати відповідь зворотною електронною поштою"; "Просимо надіслати відповідь якомога скоріше".

Відповіддю на комерційний запит може бути: оферта, лист-відмова або лист, який містить інформацію про прийняття запиту до розгляду; з'ясування можливостей поставки товару, який цікавить інопартнера; зміну умов, які містив запит (щодо кількості товару, моделі, марки, терміну поставки тощо); обіцянку надіслати оферту на поставку товару. В цьому випадку доцільно використовувати такі ключові фрази: "Повідомляємо, що з причини великого попиту на товар ..."; "Ідучи на зустріч Вашим побажанням, ..."; "Готові дати позитивну відповідь на Вашу пропозицію щодо знижок за умов, що ..."; "На жаль, ми не можемо погодитись на запропоновані Вами умови розрахунків за поставлений товар, однак ..."; "Маємо надію, що Вас зацікавить запропонований новий підхід до цієї проблеми"; "Враховуючи Ваші міркування з цього приводу, ..."; "Ми готові врахувати Ваші міркування з цього питання ...".

4. Заовлення – звернення імпортера до експортера із проханням відвантажити на його адресу товар на умовах, попередньо узгоджених сторонами впродовж переговорів, листування чи закупівлі та формалізованих у рамочному контракті.

При підготовці заовлення зазвичай використовують наступні стандартні фрази: "Відповідно до (... протоколу про взаємні поставки на 2009 р. ... ; ... попередньої домовленості ... ; ... телефонної розмови від 10 квітня 2008 р. ... "; "На підставі (торговельної угоди; ... преїскуранту ... ; ... домовленості, досягнутої під час переговорів, які відбулися в м. Києві 5 березня 2008 р. ... "; "Посилаючись на (... протокол переговорів ...; меморандум про наміри ...)" тощо.

5. Підтвердження заовлення – повідомлення експортера про прийняття умов заовлення без застережень. Наприклад:

"Підтверджуємо одержання Вашого заовлення (Вих. № 19 від 9 вересня 2008 р.) на поставку трьох гідроагрегатів ГТ-2000 М та десяти комплектів високовольтного обладнання (відповідно до надісланої Вами специфікації) та беремо його до виконання. Запевняємо, що Ваше заовлення буде виконано нами з усією ретельністю та додержанням погоджених строків.

Завжди Ваш, ... "

Завдання. За наведеними рекомендаціями та зразками до теми 1 підготуйте проекти комерційної документації, яка використовується впродовж комерційної підготовки до контрактної діяльності.

Тема 2. Організація та проведення ділових переговорів

Готуючись до переговорів, слід розробити документацію щодо приймання (відправки) делегації на переговори, а саме:

а) *наказ про відрядження спеціалістів у країну партнера (дод. Б1) або наказ про приймання делегації з країни партнера (дод. Б2);*

б) при запрошенні іноземної делегації – *кошторис вартості приймання й обслуговування іноземних делегацій та окремих осіб на власному підприємстві (дод. Б3).*

Результати переговорів формалізуються за допомогою таких документів:

протоколу про наміри з точним викладенням прийнятих рішень або пропозицій (дод. Б4), який є основою для продовження переговорів;

контракту (дод. В; розробці контракту присвячена тема 5 методичних вказівок); угоди-новації – про зміну контракту (дод. Б5); угоди про співробітництво та організацію взаємовідносин (дод. Б6);

попереднього контракту, який відбиває домовленості або позиції сторін, визначає зобов'язання кожної з них на поточний період, а також використовується при виникненні суперечок.

Попередній контракт

м. Миколаїв

18 квітня 2008 р.

Товариство з обмеженою відповідальністю "Аура" (Україна), яке іменується надалі Сторона 1, в особі президента В.М. Іванченка, який діє на підставі Статуту, з одного боку, та

Фірма "Ференцкрафт" (Угорщина), яка іменується надалі Сторона 2, в особі Іштвана Ракоці, який діє на підставі Статуту, з другого боку, надалі – Сторони, на підставі двосторонніх переговорів, проведених у м. Миколаєві 17–18 квітня 2008 р.,

підписали цей Попередній контракт про таке:

1. Сторони визнають, що мають зацікавленість у встановленні довготермінового та взаємовигідного співробітництва щодо купівлі-продажу облицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі, а також розробці й запровадженні в майбутньому інших комерційних проектів.

2. Сторони планують здійснити на першому етапі співробітництва наступну діяльність:

а) Сторона 1 – вивчити технічні та фінансові можливості для збільшення обсягів виробництва облицювального матеріалу;

б) Сторона 2 – дослідити ринок облицювального матеріалу в Угорщині для встановлення обсягів щомісячних продажів і, відповідно, – поставок з України.

Для прийняття остаточного рішення щодо умов зовнішньоекономічного комерційного контракту, повноважні представники Сторін проводять обмін інформацією, спільні консультації і зустрічаються для погодження пропозицій, з приводу яких існуюватимуть розбіжності, не пізніше 20 червня 2008 р.

3. Сторони зобов'язуються до 1 серпня 2008 р. укласти контракт купівлі-продажу.

4. Контракт, який Сторони мають намір укласти, повинен містити такі умови:

а) термін надання продавцем покупцю відстрочки платежу за поставлений товар;

б) розмір сконто, який отримає покупець у разі дострокового розрахунку за товар, поставлений з відстрочкою платежу;

в) наслідки, які виникають у Сторін у разі дострокового припинення контракту за ініціативою однієї з них.

5. Проект контракту доручається скласти Стороні 1. Сторона 1 зобов'язана подати проект договору на розгляд Стороні 2 не пізніше 30 червня 2008 р.

6. У разі безпідставної відмови однієї зі Сторін від укладення контракту купівлі-продажу з дотримання умов, викладених у пп. 3, 4 цього Попереднього контракту, або вчинення дій, за результатами яких укладення вищезазначеного контракту купівлі-продажу стане неможливим, винна Сторона сплачує іншій штраф в розмірі 12 тис. євро.

7. Реквізити Сторін:

Сторона 1

Сторона 2

8. Підписи Сторін:

Сторона 1

Сторона 2

Завдання. Використовуючи наведені рекомендації та зразки до теми 2, підготуйте проекти документів, які необхідні для організації переговорів з іноземним партнером, а також ті, які підбивають підсумки їх проведення.

Тема 3. Обчислення змінної ціни

Змінні ціни застосовуються у контрактах з тривалим терміном їх виконання, коли економічні умови виробництва можуть суттєво змінитися. Йдеться про будівництво складних інженерних споруд (суден, кораблів), а також про великі обсяги підрядних робіт у промисловому будівництві. Змінна ціна має такі складові: *базову*, яка визначається на дату комерційної пропозиції постачальника або на дату підписання сторонами контракту (Π_6), і *збільшення ціни*, яке визначається на момент завершення періоду змін для компонентів базової ціни.

Змінна ціна, за якою будуть виконані остаточні розрахунки (Π_6), обчислюється за формулою

$$\Pi_0 = \Pi_6 \left(M_6 \cdot \frac{I_0^M}{I_6^M} + Z_6 \cdot \frac{I_0^3}{I_6^3} + H \right),$$

де M_6 , Z_6 , H – частки витрат відповідно на матеріали, тарифну частину заробітної плати, незмінного компоненту у базовій ціні; I_0^M , I_0^3 – середні індекси цін відповідно на матеріали та заробітну плату за період змін; I_6^M , I_6^3 – індекси цін відповідно на матеріали та заробітну плату на дату затвердження базової ціни.

Індекси цін на товари та ставок заробітної плати у більшості країн світу публікуються у статистичних звітах та спеціалізованих періодичних виданнях; для угод купівлі-продажу зазвичай використовують індекси країн-постачальників. Для угод про роботи, які виконують вітчизняні підрядники, – індекси цін тих країн, де споруджуються об'єкти.

Ситуація. В листопаді 2006 р. англійська фірма отримала від українського підприємства замовлення на виготовлення та постачання у травні 2008 р. трьох турбогенераторів на умовах змінних цін. Базова ціна одного виробу, погоджена сторонами при підписанні угоди, склала 2 млн англійських фунтів стерлінгів.

Контрактом передбачено, що остаточна ціна, за якою покупець розрахується з продуцентом за товар, виготовлений та поставлений у відповідності до погоджених умов, визначатиметься з урахуванням змін у вартості матеріалів та заробітної плати (з причин, які не залежатимуть від експортера) впродовж періоду зміни для кожної із зазначених

складових:

щодо матеріалів – з 8-го по 17-й місяць включно перед місяцем поставки;

щодо заробітної плати – з 1-го по 12-й місяць включно перед місяцем поставки.

Сторони дійшли згоди щодо джерела інформації, з якого вони дізнаватимуться про розміри індексів цін на матеріали та заробітну плату, – щомісячника "Monthly Digest of Statistics", який видається Центральним статистичним управлінням Великої Британії (табл. 1).

Таблиця 1. Індеси вартості матеріалів та ставок заробітної плати

Період	Рік	Місяць	Індеси	
			цін на матеріали	ставок зарплати
Базовий місяць	2006	Листопад	106,9	111,9
17-й місяць перед місяцем поставки	2007	Січень	110,3	–
16-й -//-		Лютий	110,6	–
15-й -//-		Березень	110,9	–
14-й -//-		Квітень	111,3	–
13-й -//-		Травень	111,5	–
12-й -//-		Червень	111,7	129,1
11-й -//-		Липень	111,9	128,7
10-й -//-		Серпень	112,2	127,1
9-й -//-		Вересень	112,5	128,0
8-й -//-		Жовтень	113,1	130,7
7-й -//-		Листопад	–	131,7
6-й -//-		Грудень	–	135,1
5-й -//-	2008	Січень	–	135,3
4-й -//-		Лютий	–	134,8
3-й -//-		Березень	–	138,2
2-й -//-		Квітень	–	138,1
1-й -//-		Травень	–	139,6
Середнє значення	–	–	111,6	133,0

Завдання. Використовуючи наведені дані (див. табл. 1), обчисліть ціну, за якою українське підприємство-імпортер має розрахуватися з англійським експортером турбогенераторів після виконання ним усіх зобов'язань за контрактом у повному обсязі.

При виконанні завдання рекомендується скористатися розрахунковою таблицею (табл. 2).

Таблиця 2. Обчислення змінної ціни

Компоненти ціни	У базовому місяці		Результати корегування
	вартість, млн фунтів стерлінгів	питома вага, %	
Матеріали	1,2	Обчислити	-
Зарплата	0,6		
Незмінна частина	0,2		
Разом	2,0		

Тема 4. Розробка конкурентного листа

Серед центральних питань організації зовнішньоторгової операції чи не найголовнішим є визначення ціни контракту. Бажаючи наблизити її до оптимального рівня, менеджери вдаються до дослідження конкурентних матеріалів, що містять техніко-економічну та комерційну інформацію про товари (власного виробництва та інших фірм), які продавались або все ще продаються на міжнародному ринку. Відповідні відомості також містять:

біржові бюлетені, укладені контракти, оферти; протоколи про наміри, рахунки-фактури, прейскуранти (прайс-листи), фірмові каталоги тощо.

Отримані з цих та будь-яких інших надійних джерел відомості заносяться до таблиці (табл. 3) для подальшого порівняння комерційних умов поставки та технічних характеристик конкурентних товарів з базовою моделлю й внесення відповідних коректив у ціни пропозиції кожного з них.

Таблиця 3. Конкурентні матеріали на вироби-аналоги 1,5-тонного електронавантажувача ЕН-200

Вихідні дані	Країна			
	Україна	Англія	Німеччина	Японія
Продавець (фірма)	–	"Карлен & К ^о "	"Крупп АГ"	"КСМ"
Покупець (країна)	–	"Крамер" (Німеччина)	"Техноімпорт" (Україна)	Невідомий
Джерело інформації	–	Контракт	Оферта	Прейскурант

Продовж. табл. 3

Вихідні дані	Країна			
	Україна	Англія	Німеччина	Японія
Дата	–	10.05.1997	05.06.2008	01.11.2009
Поставка	2009	2007	2008	2009
Марка виробу	ЕП-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Кількість, од.	100	10	100	1
Умови постав-ки	FOB порт Одеса	FOB порт Дувр	DAF кордон Німеччини	EXW склад продавця у Токіо
Валюта	Дол. США	Фунти стерлінгів	Євро	Єни
Ціна пропозиції	–	3100	13750	2300000
Умови пла-тежу	Готівка	Готівка (інкасо)	Аванс – 10 % (2008 р.); інкасо – 50 % (2009 р.); розстрочка – 40 % на п'ять років при 5 % вартості креди-ту (2009 р.)	Готівка (акредитив)
Крос-курс	–	1,6	0,45	0,009
Ціна пропозиції, дол. США	–	Обчислити		

Завдання. За даними, наведеними в табл. 3, обчисліть початкову ціну 1,5-тонного електронавантажувача ЕН-200, який українське підприємство планує поставити закордонному покупцю у 2009 р. Базові умови поставки – FOB порт Одеса (DAF місто Чоп); оплата готівкою; валюта ціни контракту – долари США.

Послідовність виконання завдання

1. Переведіть ціни конкурентних товарів у валюту ціни майбутнього контракту (дол. США) на дату конкурентного матеріалу (C_0):

$$C_0 = C_{\text{пр}} \cdot B_{\text{к}}$$

де $C_{\text{пр}}$ – ціна пропозиції у конкурентних матеріалах; $B_{\text{к}}$ – крос-курс переведення валюти ціни пропозиції у валюту ціни майбутнього контракту.

2. Відкорегуйте ціни на конкурентні товари з урахуванням особливостей їх постачання.

2.1. Корегування з огляду на специфіку комерційних умов постачання конкурентних товарів.

Корекція з огляду на різницю у термінах угод (Π_1) враховує динаміку цін на продукцію з часу отримання конкурентного матеріалу до часу запланованої поставки. Для цього використовують індексні ряди цін (%) на товар (табл. 4), які публікуються в офіційних статистичних довідниках відповідних країн або у спеціальній періодиці.

Таблиця 4. Індексний ряд експортних цін на електронавантажувачі

Країна	Роки						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Англія	100	104	108	113	124	133	142
Німеччина	100	105	107	109	115	119	124
Японія	100	103	108	113	118	126	131

Корекція здійснюється з використанням коефіцієнта K_1 :

$$K_1 = \frac{I_1}{I_0},$$

де I_1, I_0 – індекси цін на дату запланованої поставки та дату конкурентного матеріалу відповідно.

Отримані значення K_1 занести до табл. 5.

Таблиця 5. Коефіцієнт корегування з огляду на терміни угод

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Термін поставки	2009	2007	2008	2009
Коефіцієнт K_1	–		Обчислити	

Корекція цін з огляду на різницю у базисних умовах поставки (K_2) враховує в цінах конкурентних товарів витрати на транспортування (страхування) вантажу. В даному випадку припускаємо, що умови FOB і DAF розрізняються несуттєво, а ціна на базисних умовах EXW збільшується на 5 %, в які враховано (виходячи з досвіду) вартість пакування, маркування та транспортування до кордону (або порту) країни-продавця (табл. 6).

Таблиця 6. Коефіцієнт корегування з огляду на умови поставки

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Умови поставки	FOB	FOB	DAF	EXW
Коефіцієнт K_2	–		Обчислити	

Корекція з огляду на умови платежу готівкою (K_3). Оскільки інкасо та акредитив вважаються готівковими платежами, ціни для виробів SMT-250 та SK-551 не корегуються ($K_3 = 1$). Значення K_3 для навантажувача DR-80K обчислюється за формулою

$$K_3 = \sum_{i=1}^n d_i (1+b)^{n_i} + R(1+b)^{nk} \times \left[\frac{r}{b} + \left(1 - \frac{r}{b} \cdot c \right) \right],$$

де d_i – частка i -го некредитного платежу в ціні контракту (d_a – авансу, $d_{\text{ін}}$ – інкасо); b – банківський процент у 2008 р. (10 %); n_i – різниця між датою приведення (2008) та датою некредитного платежу за контрактом (роки); R – частка кредитної частини контракту (розстрочки); nk – різниця між датою приведення та датою початку кредитування (роки); r – вартість кредиту; c – коефіцієнт, що залежить від терміну розстрочки (кредиту) та розмірів банківського процента (табл. 7).

Таблиця 7. Значення коефіцієнта c

$b, \%$	Термін кредиту, роки							
	3	4	5	6	7	8	9	10
6	0,891	0,866	0,842	0,820	0,797	0,776	0,754	0,736
7	0,875	0,847	0,820	0,749	0,77	0,746	0,724	0,702
8	0,859	0,828	0,799	0,770	0,744	0,718	0,694	0,671
9	0,844	0,810	0,778	0,748	0,719	0,692	0,666	0,642
10	0,829	0,792	0,758	0,726	0,695	0,667	0,640	0,614
11	0,801	0,759	0,721	0,685	0,652	0,621	0,592	0,565
12	0,761	0,714	0,670	0,631	0,594	0,561	0,530	0,502

Значення коефіцієнта корегування K_3 занести до табл. 8.

Таблиця 8. Коефіцієнт корегування ціни з огляду на умови платежу

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Умови платежу	Готівкою	Інкасо	а) аванс 10 %; б) інкасо 50 %; в) розстрочка 40 % на п'ять років при 5 % вартості кредиту	Акредитив
Рік платежу	2009	2007	а) 2008; б) 2009; в) з 2009	2009
Коефіцієнт K_3	–		Обчислити	

Корекція з огляду на кількість поставленого товару (K_4). Збільшення обсягу поставок приводить до зменшення цін. Відповідно до преїскуранта знижка на поставку 10 електронавантажувачів SMT-250 складає 5 %, а 100 електронавантажувачів DR-80 – 15 % від ціни пропозиції (табл. 9).

Таблиця 9. Коефіцієнт корегування ціни з огляду на кількість товару

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Кількість, од.	1	10	100	1
Коефіцієнт K_4	–	Обчислити		

Корекція з огляду на результати переговорів (K_5) враховує збільшення ціни пропозиції для створення "компромісного фонду" на переговорах про майбутню угоду. Його розмір визначається за досвідом комерційної роботи або з конкурентних матеріалів. У даному випадку для виробу SMT-250 знижка дорівнює нулю (як джерело інформації використовується контракт, тобто досягнуто згоди і торги відбулися). Для DR-80 та SK-551 знижки складають відповідно 10 та 20 % (табл. 10).

Таблиця 10. Коефіцієнт корегування ціни з огляду на результати переговорів

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Знижка, %	–	0	10	20
Коефіцієнт K_5	–	Обчислити		

Підсумкова ціна з огляду на особливості комерційних умов поставки конкурентних товарів визначається як добуток ціни пропозиції C_0 на добуток коефіцієнтів K_1 – K_5 (табл. 11).

Таблиця 11. Ціна виробів з огляду на комерційні умови

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Ціна пропозиції, дол. США	–	3 табл. 3		
Добуток K_1 – K_5	–	Обчислити		
Відкорегована ціна, дол. США	–			

2.2. Корекція ціни з огляду на особливості комплектації та різницю у техніко-економічних показниках конкурентних товарів.

Корекція з огляду на особливості комплектації (табл. 12). Електронавантажувач EH-200 пропонується до поставки без зарядного при-

строю та акумуляторної батареї. Корекція здійснюється виходячи із частки вартості зарядного пристрою та акумуляторної батареї в ціні навантажувача SMT-250 (6,2 та 9,3 % відповідно).

Таблиця 12. Корекція ціни з огляду на особливості комплектації

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Зарядний пристрій	Відсутній	Наявний		
Знижка, дол. США	–	Обчислити		
Акумуляторна батарея	Відсутня	Наявна		
Знижка, дол. США	–	Обчислити		
Ціна зі знижками	–			

Корекція з огляду на різницю у техніко-економічних показниках конкурентних товарів (табл. 13) виконується за інформаційними матеріалами провідних фірм-виробників навантажувачів. З цією метою вибрані техніко-економічні параметри порівнюються з параметрами навантажувача, запланованого до поставки.

Таблиця 13. Корекція ціни з огляду на різницю техніко-економічних показників

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Вантажопідйомність, т	1500	1400	1600	1500
Коефіцієнт K_6	–	1,067	0,933	1
Висота підйому вантажу, мм	2600	2600	3200	2650
Коефіцієнт K_7	–	1	0,769	0,981
Максимальна швидкість підйому, м/с	0,28	0,28	0,28	0,28
Коефіцієнт K_8	–	1	1	1
Радіус повороту, мм	1700	1750	1850	1900
Коефіцієнт K_9	–	0,978	0,912	0,882

Підсумкова ціна визначається як добуток ціни пропозиції, відкорогованої з огляду на особливості комерційних умов поставки конкурентних товарів, на добуток коефіцієнтів K_6 – K_9 (табл. 14).

Таблиця 14. Відкорогована ціна виробу

Характеристика	Марка виробу			
	EH-200	SMT-250	DR-80K	SK-551
Добуток K_6 – K_9	–	Обчислити		
Відкорогована ціна, дол. США	–			

3. Вибір остаточного варіанта ціни пропозиції експортного товару залежить від конкретної ситуації на ринку: для імпортного контракту – ціна мінімальна, для експортного – середня з наведених конкурентних цін (табл. 15).

Таблиця 15. Варіанти ціни пропозиції

Варіанти базових експортних цін, дол. США	
мінімальна	середня
З табл. 14	Обчислити

4. Відомості, які містять розрахункові таблиці, заносяться до Конкурентного листа, який затверджується керівником підприємства.

Зразок конкурентного листа

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Ціна на умовах FOB порт Одеса (або DAF місто Чоп)
при розрахунках готівкою становить _____ дол. США

Директор _____ / _____ /
" " _____ 200_ р.

Конкурентний лист № _____

Розрахунок ціни 1,5-тонного електронавантажувача ЕН-200

Ціна пропозиції та поправки до неї	Умови ЗЕК	Конкурентні матеріали		
		SMT-250	DR-80K	SK-551
Ціна пропозиції	–	3100 фунтів стерлінгів	13750 євро	2300000 єн
Ціна пропозиції, дол. США	–	З табл. 3		
Рік поставки	2008	2006	2007	2008
Коефіцієнт K ₁	–	З табл. 5		
Базисні умови поставки товару	FOB порт Одеса	FOB порт Дувр	DAF кордон Німеччини	EXW склад продавця
Коефіцієнт K ₂	–	З табл. 6		
Умови платежу	Готівка	Інкасо	Комбіновані	Акредитив
Коефіцієнт K ₃	–	З табл. 8		
Кількість, од.	1	10	100	1
Коефіцієнт K ₄	–	З табл. 9		

Продовження

Ціна пропозиції та поправки до неї	Умови ЗЕК	Конкурентні матеріали		
		SMT-250	DR-80K	SK-551
Знижка за результатами переговорів	–	0	10	50
Коефіцієнт K_5	–	3 табл. 10		
Технічні гарантії, місяців	12	12	18	6
Коефіцієнт K_6	–	3 табл. 13		
Добуток K_1-K_5	–	3 табл. 11		
Ціна, відкоригована за комерційними умовами	–			
Корегування з огляду на комплектність	–	3 табл. 12		
Ціна зі знижками	–			
Корегування з огляду на техніко-економічні умови	–	3 табл. 13		
Відкоригована ціна, дол. США	–	3 табл. 14		
Базова експортна ціна, дол. США	3 табл. 15	–	–	–

Керівник комерційного відділу _____ (ПІБ)

Економіст _____ (ПІБ)

Тема 5. Розробка зовнішньоекономічного комерційного контракту

Зовнішньоекономічний комерційний контракт – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Зазвичай, до складу цього документа входять наступні розділи, які розміщуються в певній послідовності:

1. Назва, номер контракту, дата та місце його укладання.
2. Преамбула. У цьому розділі визначаються повні найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як

контрагентів ("Продавець" – "Покупець", "Замовник" – "Постачальник", "Орендодавець" – "Орендатор", "Ліцензіар" – "Ліцензіат" тощо); визначаються особи, які підписують контракт від імені сторін, і назви документів, якими вони керуються при укладанні контракту (статут підприємства, установчий договір, доручення).

3. *Предмет договору контракту.* У цьому розділі визначається, який товар (вироби, послуги) один із контрагентів зобов'язаний поставити (надати) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

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

Якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів велика, то всі дані вказуються у додатку (специфікації), який є невід'ємною частиною контракту, про що робиться відповідна позначка у його тексті.

Для бартерного контракту згаданий додаток (специфікація) також балансується за загальною вартістю експорту та імпорту товарів. У додатку до контракту на переробку давальницької сировини окреслюється технологічна схема такої переробки.

4. *Кількість та якість товару.* У цьому розділі визначається залежно від номенклатури одиниця виміру товару (тонни, кілограми, штуки тощо), його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті контракту на виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

5. *Базисні умови поставки товарів.* У цьому розділі вказуються вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до "Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" – Інкотермсу – в останній із редакцій), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих його партій).

У випадку укладення контракту на виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки їх виконання.

6. *Ціна та загальна вартість контракту.* У цьому розділі визначаються ціна одиниці виміру товару та загальна вартість виробів або виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з контрактом, і валюта платежів. Якщо згідно з контрактом поставляються това-

ри різної якості та асортименту, ціна встановлюється за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у додатках (специфікаціях), на які робиться посилання у тексті контракту.

У контракті на переробку давальницької сировини зазначається також її заставна вартість.

У бартерному контракті загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються, виражені в іноземній валюті і також у доларах США.

7. *Умови платежів.* У цьому розділі визначаються спосіб, порядок і строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від погоджених умов платежу в тексті контракту вказуються:

умови банківського переказу, документального акредитиву або інкасо, визначені відповідно до спільної Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 року № 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті";

умови надання гарантії, якщо вона необхідна; вид і термін дії гарантії; можливість зміни умов контракту без зміни гарантії.

8. *Умови здавання (приймання) товару (робіт, послуг).* У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання відбувається за кількістю – згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. *Упаковка та маркування.* Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на ній відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору-контракту, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та ін.), а при необхідності також умови повернення упаковки.

10. *Форс-мажорні обставини.* Цей розділ містить відомості про випадки, коли умови контракту можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, епідемії, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин, або можуть відмовитись від виконання контракту

частково чи в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Термін дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. *Санкції та рекламації.* У цьому розділі встановлюється порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та подання рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому чітко визначаються розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів; терміни виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють); терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання рекламацій.

12. *Арбітраж.* У цьому розділі вказується місце арбітражного суду (країна і право, яке застосовується) та обумовлюються випадки, за яких сторони можуть звернутися до суду.

13. *Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.*

За домовленістю сторін у контракті можуть визначатись інші умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників, можливість та порядок внесення доповнень та змін до тексту контракту тощо.

Завдання. Підготуйте проект зовнішньоекономічного комерційного контракту, використовуючи зразок, наведений у дод. В, та рекомендації до теми 5.

Приклади комерційних листів

1. З приводу участі у тендері

"Шановні добродіі,

з задоволенням надсилаємо Вам наші пропозиції щодо будівництва "під ключ" п'яти систем нафтопродуктопроводів відповідно до Вашої тендерної документації (Вих. № 17 від 10 листопада 2007 р.). Готуючи наші пропозиції, ми керувалися вимогами тендерної документації та останніми поправками до неї.

Ми певні, що Ви отримаєте значні переваги, якщо доручите будівництво усіх п'яти систем нафтопродуктопроводів одному компетентному підряднику. В цьому випадку було б набагато простіше вирішувати питання координації поставок обладнання та матеріалів, будівельної техніки та механізмів.

Окрім того, і це найголовніше, при будівництві п'яти систем нафтопродуктопроводів відкривається перспектива досягнення повної стандартизації технологічного обладнання, що означає скорочення експлуатаційних витрат та уніфікацію запасних частин упродовж експлуатації нафтопродуктопроводу.

Хоча ціни в нашій пропозиції визначені відповідно до Ваших інструкцій, ми з задоволенням повідомляємо Вам, що у випадку, коли будівництво всіх п'яти систем буде доручено нам, ми зможемо запропонувати Вам розумну знижку. Готові обговорити це питання в будь-який зручний для Вас час. Одночасно додаємо тендерну гарантію, видану Акціонерним комерційним банком "Надра" відповідно до вимог тендерної документації.

Щиро завдячуємо за можливість надати Вам цю пропозицію. Будемо раді обговорити усі зміни, які, на Вашу думку, є необхідними.

З повагою, ... "

2. Відповідь на комерційну пропозицію

"Панове,

своїм листом від 15 вересня поточного року Ви запропонували нам послуги щодо розміщення замовлень на опублікування рекламних об'яв у французьких журналах.

Ми зацікавлені Вашою пропозицією та хотіли б отримати додаткову інформацію про журнали, в яких саме Ви маєте наміри опублі-

кувати рекламні звернення. Зокрема, нас цікавить коло їх читачів, наклад та розцінки за публікацію одноразових та серійних рекламних об'яв.

З нетерпінням чекаємо Вашої найскорішої відповіді.

З найкращими побажаннями, ... "

3. Про створення консорціуму

"Шановні панове,

інформуємо Вас, що Міністерство промислової політики України об'явило торги на будівництво металургійного комплексу у місті Торги об'явлені на виконання проектних робіт, будівництво комплексу та підготовку місцевих кадрів для експлуатації підприємства.

Ми маємо певний досвід у будівництві подібних підприємств на умовах "під ключ" та зацікавлені в участі у торгах.

Вам, безумовно, добре відомо, що здійснення таких крупно-масштабних проектів пов'язане з вирішенням широкого кола технічних, організаційних та фінансових питань і має найкращі перспективи, якщо фірми виконують роботи, об'єднавши свої потенціали. Виходячи з цієї констатації, пропонуємо Вам розглянути питання про спільну участь у торгах.

Якщо ця пропозиція зацікавить Вас, ми готові підготувати проект консорціумної угоди та провести переговори про його підписання в будь-який зручний для Вас час. Водночас ми зможемо обговорити питання, пов'язані з підготовкою спільної тендерної пропозиції та залучення місцевої агентської фірми з метою надання допомоги під час торгів.

Остаточний термін подання пропозицій тендерному комітету – 8 червня поточного року. Тендерна документація буде надіслана Вам відразу після отримання Вашої згоди.

З повагою, ... "

4. Відповідь на замовлення

"Панове,

отримали Вашого листа від 5 квітня поточного року з проханням поставити обладнання для хімічного заводу. Ми розглянули Вашу пропозицію і повідомляємо, що готові провести переговори з цього приводу.

Одночасно звертаємо Вашу увагу на те, що наше підприємство здійснює продаж ліцензій на передачу "ноу-хау" у комплекті з поставками комплектуючого обладнання. Ця форма співробітництва, як Вам відомо, широко застосовується на світових ринках.

У договорі на передачу "ноу-хау" ми гарантуємо отримання ліцензіатом додаткового прибутку та випуск продукції високої якості у відповідності з технічними специфікаціями.

Якщо наша пропозиція зацікавить вас, ми підготуємо матеріали для патентування обладнання з урахуванням вимог патентного відомства Вашої країни.

В очікуванні Вашої відповіді, ... "

5. Комерційний запит

"Шановні добродіі,

прочитали інформацію про ваше підприємство в каталозі експортерів сільськогосподарської продукції України. Просимо повідомити про можливості поставки нам – провідному імпортеру сільгосппродукції у Німеччині – насіння соняшнику в кількості 50 тис. т залізницею.

З найкращими побажаннями,

комерційний директор

Ганс Клікмаєр"

6. Оферта у відповідь на комерційний запит

"Шановний пане Клікмаєр,

на Ваш запит від 25 травня 2006 р. повідомляємо наступне:

товар – насіння соняшнику;

якість – сертифікат якості додається;

кількість – 150 000 метричних тонн;

ціна – 200 дол. США за одну метричну тонну;

базові умови постачання – СРТ м. Бонн;

термін поставки – впродовж другого півріччя поточного року, починаючи з 19 серпня 2008 р.;

умови відвантаження – 2000 метричних тонн упродовж місяця;

умови розрахунків: 5 % – передплата від суми партії, 95% – за фактом поставки.

Ця комерційна пропозиція є дійсною впродовж трьох робочих днів.

З повагою, ..."

**Зразки документів, які оформлюються напередодні
та за результатами переговорів**

Наказ №

про відрядження спеціалістів до Німеччини

м. Миколаїв

22 жовтня 2008 р.

Відповідно до запрошення фірми "Гольштадт" направити до Німеччини (Мюнхен) для підписання контракту про створення спільного виробництва облицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м. Миколаєві делегацію у складі трьох осіб.

У зв'язку з викладеним вище та з метою встановлення порядку оплати витрат на відрядження членам делегації,

НАКАЗУЮ:

1. Відрядити у період з 4 лютого 2008 р. по 12 лютого 2008 р. до Німеччини на фірму "Гольштадт" Іванченка В.М. – президента, Петровського С.П. – технічного директора, Курінного Р.А. – головного інженера, Сидорчука М.Б. – експерта-перекладача, Новаківську О.Я. – юриста.

2. Установити оплату витрат на відрядження спеціалістам, зазначеним у п. 1. цього наказу, у розмірі 80 дол. США щодобово кожному.

3. Видачу коштів на відрядження згідно з п. 2 здійснити у м. Миколаєві.

4. Бухгалтерії забезпечити видачу валюти командированим особам, визначеним у п. 1 цього наказу.

5. Канцелярії ознайомити з цим наказом спеціалістів, які їдуть у відрядження.

6. Контроль за виконанням наказу покласти на головного бухгалтера.

Президент

В.М. Іванченко

Наказ №
про прийняття делегації німецької фірми

м. Миколаїв

15 грудня 2008 р.

На запрошення ТОВ "Аура" до м. Миколаєва прибуває делегація німецької фірми "Гольштадт" для переговорів про створення спільного виробництва облицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м. Миколаєві.

З метою організації приймання делегації та проведення переговорів,

НАКАЗУЮ:

1. Прийняти у м. Миколаєві делегацію німецької фірми "Гольштадт" у період з "___" __2008 р. по "___" __2008 р. у складі: Манфреда Клауса – власника компанії, V.I.P.; Отто Шварта – експерта.

2. Приймання делегації та проведення переговорів доручити президенту В.М. Іванченку. Для супроводження делегації на весь період виділити кваліфікованого спеціаліста зі знанням німецької мови. Забезпечити технічний супровід переговорів, підготовку контрактної документації, належну оргтехніку, а також буфетне обслуговування.

3. Оформити V.I.P. обслуговування в аеропорту.

4. Делегацію розмістити у готелі "Інгул" (номер люкс – 1, одномісний номер – 1). Харчування – повний пансіон.

5. Затвердити культурну програму перебування німецької делегації. Для обслуговування делегації виділити автотранспорт.

6. Замовити в Національному університеті кораблебудування гіда-перекладача зі знанням німецької мови для обслуговування делегації на весь період її перебування в м. Миколаєві.

7. Затвердити програму переговорів та калькуляцію витрат на приймання делегації у сумі ___ тис. грн.

8. Контроль за виконанням наказу залишаю за собою.

Президент

В.М. Іванченко

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
у сумі _____ грн

Президент ТОВ "Аура" _____ (В.М. Іванченко)
"__" "_____" 2008 р.

Кошторис витрат

на приймання й обслуговування іноземної делегації у ТОВ "Аура"

Делегація фірми "Гольштадт" (Німеччина). Керівник делегації: власник п. Манфред Клаус. Приймаючий підрозділ: правління. Кількість делегатів з боку фірми "Гольштадт" – 2. Кількість перекладачів – 1; супроводжуючий – 1. Разом учасників – 7. Кількість діб перебування – 5, у т. ч. 4 ночі; період – з 20.06. 08 р. по 24. 06. 08 р.

Оплата витрат з приймання – ТОВ "Аура", протокол № __ від "__" "__" "_____" 2006 р. Підстава для приймання: наказ № __ від "__" "__" "_____" 2008 р.

Стаття витрат	Сума, грн
1. Оплата проживання у готелі номер люкс – 1: " __ " грн на день × 5 днів одномісний номер – 1: " __ " грн на день × 5 днів бронювання	
2. Харчування в готелі: " __ " грн на день × 5 днів × 2 чол.	
3. Буфетне обслуговування	
4. Оплата перекладача " __ " грн/год × 10 год	
5. Автотранспорт	
6. Культурна програма	
7. Фотографування	
8. Придбання сувенірів	
9. Витрати на організацію зустрічі-проводів: придбання квітів організаційні витрати на трансферт вантажу членів делегації	
10. Витрати на проведення офіційної вечері (сніданку, обіду)	
11. Канцелярські витрати та документація	
12. Разом	

Головний бухгалтер

Л.І. Бичковська

Протокол про наміри

м. Миколаїв

"__" "__" _____" 2008 р.

Фірма "Гольштадт", яка є юридичною особою згідно з законодавством Німеччини (реєстраційне свідоцтво № 1234567, Мюнхен) і яка іменується надалі Фірма, в особі власника Манфреда Клауса, з одного боку, та

Товариство з обмеженою відповідальністю "Аура", яке є юридичною особою згідно з законодавством України (свідоцтво про державну реєстрацію № 987654, Миколаїв) і яка іменується надалі Товариство, в особі президента В.М. Іванченка, з другого боку, які далі за текстом іменуються разом Сторони,

склали цей Протокол про наміри:

1. Сторони виявили намір діяти разом у напрямку створення у м. Миколаєві спільного виробництва облицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі.

2. Для реалізації своїх намірів Сторони вважають за доцільне та зобов'язуються одна перед другою вчинити такі дії:

2.1. Товариство передасть Фірмі зразки облицювальної плитки, виготовленої за оригінальною технологією Товариства, у кількості __ шт. з метою проведення ринкового тесту продукції на ринку Німеччини.

2.2. Товариство підготує проект установчих документів, які відповідно до чинного законодавства необхідні для створення спільного підприємства на території України.

2.3. Товариство вивчить можливості та надасть Фірмі пропозиції про оренду виробничих площ для організації виробництва облицювальної плитки із місцевих матеріалів і виконає проект організації виробництва.

2.4. Фірма за результатами ринкового тесту спрогнозує перспективи реалізації облицювальної плитки, а також з'ясує можливості поставки в Україну спеціалізованого обладнання та прес-форм.

2.5. Фірма вивчить можливості отримання кредиту у розмірі __ тис. євро для внеску у статутний фонд спільного підприємства.

2.6. Сторони домовляються оперативно інформувати одна одну про хід здійснення указаних заходів.

3. Сторони визначають термін проведення заходів – два місяці з моменту підписання цього Протоколу. Якщо протягом цього терміну заходи, погоджені Сторонами, не будуть зроблені або не буде складений додатковий протокол чи інший документ щодо положень цього Протоколу, цей Протокол та зобов'язання за ним будуть вважатися такими, які втратили силу.

4. Чергову зустріч представників Сторін буде проведено " __ " " _____ " 2008 р. у м. Мюнхені.

5. На період дії цього Протоколу, але не більше ніж на тримісячний термін, Сторони утримаються від переговорів щодо створення спільного підприємства з будь-якою третьою стороною.

6. Цей Протокол не викликає взаємних фінансових зобов'язань Сторін. Усі витрати, пов'язані зі здійсненням заходів, погоджених Сторонами у цьому Протоколі, Сторони несуть за власний кошт.

7. Протокол складений у чотирьох екземплярах (два українською та два німецькою мовами). Усі екземпляри мають однакову юридичну силу. Але при розв'язанні суперечок вихідним вважається текст документу, складений українською мовою.

8. У переговорах з підготовки цього Протоколу брали участь:
з боку Фірми: власник Манфред Клаус, експерт Отто Шварц;
з боку Товариства: президент Іванченко В.М. , експерт Даниленко Н.К.

9. Реквізити Сторін:

Фірми

Товариства

10. Підписи Сторін:

Від Фірми

Від Товариства

Угода-новація

про зміну контракту № ___ від "___" "_____" 2007 р.

м. Миколаїв

"___" "_____" 2008 р.

Продавець: Товариство з обмеженою відповідальністю "Аура" (Україна), в особі президента В.М. Іванченка, який діє на підставі Статуту, з одного боку, і

Покупець: Фірма "Ференцкрафт" (Угорщина) в особі Іштвана Ракоці, який діє на підставі Статуту, з другого боку,

уклали цю Угоду про наступне:

1. Продавець і Покупець у зв'язку з (причини, з яких вирішили замінити контракт) прийшли до згоди змінити і доповнити контракт № ___ від "___" "_____" 2007 р. на договір про _____.

2. Змінити нижчезазначені умови контракту, виклавши їх у наступній редакції: "п. __. _____".

3. Доповнити контракт наступними пунктами: "п. __. _____".

4. Пункти __, __, __ з контракту вилучити.

5. Інші умови контракту № ___ від "___" "_____" 2007 р. залишаються незмінними, і Сторони підтверджують щодо них свої зобов'язання.

6. Зобов'язання, змінені даною Угодою, виконання яких вже почалося, повинні бути виконані у наступному порядку: _____.

7. Цю Угоду укладено у двох оригінальних примірниках, по одному для кожної зі Сторін.

8. Ця Угода вступає в силу з моменту підписання її Сторонами.

9. Реквізити Сторін:

Продавець

Покупець

10. Підписи Сторін:

Продавець

Покупець

Угода

про співробітництво та організацію взаємовідносин

м. Миколаїв

" _ " _____ 2008 р.

Сторона 1: Товариство з обмеженою відповідальністю "Аура" (Україна), в особі президента В.М. Іванченка, який діє на підставі Статуту, з одного боку, і

Сторона 2: Фірма "Ференцкрафт" (Угорщина), в особі Іштвана Ракоці, який діє на підставі Статуту, з другого боку (надалі за текстом цієї Угоди – Сторони),

підписали цю Угоду про наступне:

1. Сторони у відповідності до даної Угоди виходять з того, що інтересам кожної з них відповідає реалізація проектів у сфері науково-технічної діяльності, створення нових видів техніки й технології.

2. На підставі вищевикладеного Сторони зобов'язуються спільно діяти для досягнення загальних господарських цілей у відповідності до статутних завдань та економічних інтересів кожної із Сторін, які беруть участь у даній Угоді.

3. У процесі виконання визначених спільних цілей Сторони прагнуть будувати свої взаємовідносини на підставі рівності, чесного партнерства та захисту інтересів кожної з них.

4. За необхідністю Сторони виконуватимуть взаємне інвестування спільних проектів на безоплатній та безпроцентній основі. Для цієї мети кошти будуть акумулюватися на рахунку однієї із Сторін. Розмір, сума та порядок використання цих коштів будуть визначені окремою угодою Сторін.

5. Сторони мають намір здійснювати взаємне кредитування на цілі, визначені угодами Сторін у межах науково-технічного та комерційного співробітництва.

6. Для швидшого досягнення цілей за даною Угодою Сторони зобов'язуються:

обмінюватися наявною інформацією з аспектів взаємного інтересу одразу після того, як вона опиняється в їхньому розпорядженні;

проводити спільні консультації і семінари;

встановлювати науково-технічні та комерційно-фінансові зв'язки з третіми особами й інформувати один одного про результати подібних контактів.

7. Конкретні форми участі Сторін у здійсненні спільних проєктів будуть визначатися додатковими угодами і договорами.

8. Ця Угода є передумовою і підставою для укладання конкретних контрактів (на проведення НДР, постачання, купівлю-продаж, про спільну діяльність тощо), якщо Сторони визнають це за необхідне.

9. Доходи, отримані в результаті спільної діяльності та ділового співробітництва, розподіляються в кожному окремому випадку за узгодженням Сторін. Кожний учасник самостійно визначає напрямок використання своєї частки прибутку, отриманого від спільної діяльності.

10. Ця Угода діє, доки Сторони зацікавлені у продовженні спільної діяльності.

11. Ця Угода є попередньою і не накладає на Сторони жодних фінансових та юридичних зобов'язань.

12. Цю Угоду складено у двох оригінальних примірниках, по одному для кожної із Сторін.

13. У випадках, не передбачених даною Угодою, Сторони керуються чинним цивільним законодавством України.

14. Сторони зобов'язуються при виконанні цієї Угоди не зводити співробітництво до дотримання лише наявних у ній вимог, підтримувати ділові контакти та вживати всіх необхідних заходів для розвитку їх взаємовигідних зв'язків.

15. Юридичні адреси та банківські реквізити Сторін.

15.1. Сторона 1:

Поштова адреса: _____, телефон _____, e-mail _____, факс _____.

Розрахунковий рахунок № _____ в банку _____ МФО _____.

15.2. Сторона 2:

Поштова адреса: _____, телефон _____, e-mail _____, факс _____.

Розрахунковий рахунок № _____ в банку _____ МФО _____.

16. Підписи Сторін:

Сторона 1

Сторона 2

Зразок зовнішньоекономічного комерційного контракту

КОНТРАКТ № Р/ВВ/300505-12

CONTRACT No. P/FB/300505-12

г. Николаев, Украина,
11 мая 2006 г.

ПРОДАВЕЦ

ООО "Интерагротранс", Украина, в лице директора Иванова Ивана Ивановича, действующего на основании Устава и Договора комиссии № 5 от 15.11.2005 между ООО "Интерагротранс" (в дальнейшем именуемое Продавец и расположенное по адресу: пр. Ленина, 67, Николаев, 54017, Украина), и ООО "Зерноприемный комплекс "Интерагротранс" (в дальнейшем именуемое Комитент и расположенное по адресу: пр. Героев Сталинграда, 117, Николаев, 54025, Украина), с одной стороны, и

ПОКУПАТЕЛЬ

"E.W. TRADING LIMITED"
17 Dartmouth St., St. James' Park, London, UK, в лице уполномоченного представителя г-на Артура Франка, действующего на основании Доверенности, выданной 01 марта 2002 г. (в дальнейшем именуемое Покупатель), с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

Nikolaev, Ukraine
May 11, 2006

SELLER

Interagrotans Ltd., Ukraine, represented by Director Ivan Ivanov, acting on the basis of Charter and Agreement of Commission № 5 of 15/11/2005 between Interagrotrans Ltd (hereinafter referred to as the Seller located by address: 67, Lenin avenue, Nikolaev, 54017, Ukraine) and "Zernopriyomnyi complex "Interagrotrans" Ltd (hereinafter referred to as Committent, located by address 117, Geroev Stalingrada, Nikolaev, 54025, Ukraine), from one party, and

BUYER

"E.W. TRADING LIMITED"
17 Dartmouth St., St. James' Park, London, UK on behalf of the authorized representative Mr. Artur Frank acting under Power of Attorney dd. March 01, 2002 (hereinafter referred to as Buyer), on the other party, have signed the present Contract as follows:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Продавец продал, а Покупатель купил ячмень для кормовых целей урожая 2005 года, украинского происхождения (именуемый в дальнейшем Товар) на условиях СРТ – Николаевский морской торговый порт.

2. КАЧЕСТВО

Товар должен быть здорового товарного качества, свободным от посторонних запахов и карантинных объектов, без токсичных веществ и ядовитых семян.

Влажность max 13,5 %

Натура min 610 г/л

Сорная примесь max 3,0 %

Остальные показатели должны соответствовать ДСТУ 3767-98.

Радиоактивность: нерадиоактивен, содержание Цезия 134/137, максимум 600 Бк/кг.

3. КОЛИЧЕСТВО

500 (пятьсот) метрических тонн $\pm 10\%$ в опционе Покупателя по оговоренной в Контракте цене.

4. ЦЕНА ТОВАРА

115.00 (сто пятнадцать) долларов США /1 метрическую тонну (1000 кг).

5. ВАЛЮТА КОНТРАКТА И ПЛАТЕЖА

Доллар США.

6. СУММА КОНТРАКТА

57 500.00 (пятьдесят семь тысяч пятьсот) долларов США $\pm 10\%$.

1. SUBJECT OF CONTRACT

Seller shall sell and Buyer shall buy barley for feeding purposes of Ukrainian origin, crop 2005, (hereinafter referred to as Goods) on basis CPT – Nikolaev Sea Trade Port.

2. QUALITY

Goods are to be of sound merchantable quality, free from any foreign smell, quarantine objects, toxic and poisonous substances.

Moisture max 13,5 %

Test weight min 610 g/l

Foreign matter max 3 %

Other indicators as per DSTU 3767-98.

Radioactivity: not radioactive, 600 BQLS/kg max on Cesium 134/137.

3. QUANTITY

500 (five hundreds) MT $\pm 10\%$ at Buyer's call at price stipulated in Contract.

4. PRICE OF GOODS

115.00 (one hundred fifteen) US Dollars /1 MT (1000 kg).

5. CURRENCY OF CONTRACT

US Dollar.

6. TOTAL COST OF CONTRACT

57 500.00 (fifty seven thousand five hundred) USD $\pm 10\%$.

7. ВЕС И КАЧЕСТВО

При поставке товара на экспортный терминал количество груза определяется согласно Акта сдачи-приема груза, подтверждающего вес, определенный при перевеске на экспортном терминале. Результаты приемки товара при поступлении его на экспортный терминал являются окончательными.

8. БАЗИС ПОСТАВКИ

CPT – Николаевский морской торговый порт (Инкотермс-2000).

9. ОТГРУЗКА

Поставка осуществляется до 18 сентября 2005 г. Допускается частичная отгрузка товара.

10. ЛИЦЕНЗИИ И НАЛОГИ

Продавец принимает на себя все риски и расходы в случае их возникновения, связанные с получением украинских экспортных лицензий, налогов и квот за свой счет. Покупатель несет ответственность за все налоги и сборы в стране импорта груза.

11. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ

Банковские расходы на территории Украины – за счет Продавца, за пределами Украины – за счет Покупателя.

7. WEIGHT AND QUALITY

The quantity of cargo delivered as per cargo acceptance document issued according to export terminal's scale weights. Results of Goods acceptance when it arrives to export terminal are considered to be final.

8. PARITY

CPT – Nikolaev Sea Trade Port (Incoterms-2000).

9. SHIPMENT

The Cargo is to be shipped until September 18, 2005. Partial shipments are allowed.

10. TAXES AND LICENSES

Seller is to take, on its own account, all risks and expenses in case of their arising and caused in connection with obtaining of Ukrainian export licenses, taxes and quotas. Buyer is to be responsible for all these taxes in the country cargo shall be imported to.

11. TERMS OF PAYMENT

Banking expenses on the territory of Ukraine shall be born by Seller. Banking expenses beyond the territory of Ukraine shall be born by Buyer.

Покупатель оплачивает партию Товара согласно заявке Продавца в размере 100 % от суммы партии поставки банковским переводом на расчетный счет Комитента № 538870062 в НОД АППБ "Аваль", ул. Артиллерийская, 19, г. Николаев, МФО 326182, SWIFT AVAL-UAUKNIC. Платеж осуществляется на условиях предоплаты в течение 5 (пяти) банковских дней после предоставления Покупателем следующих документов:

инвойс на оплату партии товара.

12. ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ

В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения своих обязательств по настоящему Контракту, Сторона, виновная в этом, должна нести ответственность в соответствии с условиями настоящего Контракта.

В случае задержки в оплате более чем на 3 (три) банковских дня Продавец в праве обратиться на Покупателя с требованием штрафных санкций в объеме 0,5 % (пять десятых процента) от стоимости неоплаченной продукции за каждый банковский день неоплаты. Начисление штрафных санкций приостанавливается после полной оплаты стоимости поставленной продукции.

Buyer shall effect the advance payment for the lot of Goods upon Seller's request in the amount of 100 % by banking transfer onto Committed's current account № 538870062 at NOD APPB "AVAL", 19, Artilleriyskaya str. SWIFT AVALUAUKNIC, Nikolaev. Advance payment is to be executed within 5 (five) banking days after Buyer received the following documents:

Invoice.

12. PENALTIES

In case of not accomplishing or inadequate accomplishing of its obligations under present Contract the Party at fault shall be responsible according to the terms of the present Contract.

In case of delay in payments more than 3 (three) banking days, Seller has the right to demand from Buyer to pay fine at the rate of 0,5 % from the cost of the lots of goods failed to be paid for each day overdue. Imposing of fines is stopped after the complete covering of the cost of the production shipped.

В случае задержки в поставке Товара более чем на 3 (три) дня Покупатель имеет право на взыскание пени в размере 0,5 % (пять десятых процента) от стоимости недопоставленного к назначенному и оговоренному ранее сроку Товара за каждый день задержки.

Уплата штрафов не освобождает каждую из Сторон от дальнейшего выполнения обязательств по настоящему Контракту.

13. ФОРС-МАЖОР

Ни одна из Сторон не будет считаться ответственной за ненадлежащее выполнение своих обязательств по Контракту в той степени, в какой выполнению таких обязательств препятствуют обстоятельства непреодолимой силы. Форс-мажором считаются обстоятельства стихийного бедствия, войны, блокады, эмбарго, запрета экспорта и импорта, эпидемий, обстоятельства чрезвычайного характера, которые Стороны не могли предвидеть при выполнении Контракта. Продавец имеет право перенести сроки выполнения Контракта на период, в течение которого действуют обстоятельства форс-мажора.

In case of delay in shipments more than 3 (three) days, Buyer has the right to demand from Seller to pay fine at the rate of 0,5 % from the cost of the goods failed to be shipped in terms specified and stipulated before, for each day of delay.

Paying of fines doesn't relieve the Parties from further accomplishing of the obligations under the present Contract.

13. FORCE-MAJOR

Should any force major circumstances arise which hinder the fulfillment by any of the Parties of their repetitive obligations under the Contract, neither Party is responsible for the non-fulfillment of it's liabilities to the extent owing to such circumstances. Natural disasters, war and military operations of any sort, blockades, embargo, prohibition of exports and imports, epidemics and other circumstances beyond the control of the Parties are considered as force major.

Seller have the right to extend the time stipulated for the fulfillment of the Contract by period equal to that during which force major circumstances last.

14. АРБИТРАЖ

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта, будут рассмотрены по Арбитражным Правилам GAFTA, действующим на момент исполнения данного Контракта и являющимся частью этого Контракта. Арбитраж в Лондоне на английском языке, решение которого обязательно для обеих Сторон.

15. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Продавец предоставляет Покупателю все отгрузочные документы сразу после погрузки Товара. Товар не может быть реимпортирован в Украину.

Все другие положения и условия, которые не противоречат вышеизложенным, рассматриваются как аналогичные положения и условия типового Контракта GAFTA (Стороны договариваются о полном ознакомлении и уведомлении). Настоящий Контракт вступает в силу после его подписания обеими Сторонами и действует до исполнения договаривающимися Сторонами всех обязательств, предусмотренных настоящим Контрактом. Ни одна из Сторон не в праве передать свои права и обязанности по настоящему Контракту любой третьей Стороне без письменного согласия другой Стороны.

14. ARBITRATION

All disputes and disarrangement that may arise out of the present Contract shall be considered following the conditions of corresponding provisions of the GAFTA Arbitrary Conditions. The place of Arbitrary is London. The language of Arbitrary is English. The decision of the Arbitrary shall be obligatory for both Parties.

15. OTHER CONDITIONS

Seller shall produce all shipping documents to Buyer immediately after shipping of Goods. Goods shall not be reimported in Ukraine.

All other provisions and conditions that are not contradictory to the mentioned above shall be considered as similar provisions and conditions of the GAFTA prototype Contract (Parties agreed they are fully notified and informed about GAFTA prototype Contracts). The present Contract comes into effect after it is duly signed by both Parties and is valid till carrying out of all obligations with the contracting Parties stipulated by the present Contract. None of the Parties is entitled to transfer the rights and duties under the present Contract to any third Party without the written approval of other Party.

Все поправки и дополнения к настоящему Контракту действительны, когда совершены в письменной форме и подписаны должным образом обеими Сторонами. С момента подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка, имеющие к нему отношение, считаются неимеющими силы.

Настоящий Контракт составлен на русском и английском языках в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

16. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Покупатель:

E.W. Trading Limited,
17, Dartmouth Street, St. James's
Park, London, SW1H 9BL, United
Kingdom

Beneficiary Bank:

RIETUMU BANKA
BRIVĪBAS IELA 54, RĪGA, LV-
1011, LATVIJA

SWIFT: RTMBLV2X

Account № 099806919

Продавец:

ООО ИНТЕРАГРОТРАНС, Код
ОКПО 30826881, пр. Ленина, 67,
Николаев, 54017, Украина

Банк: НОД АППБ Аваль, г. Ни-
колаев

Счет № 260097379

SWIFT: AVALUAUKNIC

All amendments and additions to the present Contract are valid when made in writing and are signed properly by both Parties. From the moment of signing the present Contract all previous negotiations and related correspondence is considered to have no power.

The present Contract is made in English in duplicate, equally valid and legal, one copy for each of the Parties.

16. REFFERENCE INFOPMA-TION

Buyer's:

E.W. Trading Limited,
17, Dartmouth Street, St. James's
Park, London, SW1H 9BL, United
Kingdom

Beneficiary Bank:

RIETUMU BANKA
BRIVĪBAS IELA 54, RĪGA, LV-
1011, LATVIJA

SWIFT: RTMBLV2X

Account № 099806919

Seller's:

INTERAGROTRANS LTD, Kod
30826881, 67, Lenin avenue,
Nikolaev, 54017, Ukraine

Bank: JSPPB AVAL, Nikolaev
Branch

Account № 260097379

SWIFT: AVALUAUKNIC

Банк: Киевский городской филиал АКБ "Укрсоцбанк", г. Киев
Счет № 26001010558581

SWIFT: UKRSUAUX

КОМИТЕНТ:

ООО "Зерноприемный комплекс "Интерагротранс", Код ОКПО 32719992

Украина, проспект Героев Сталинграда, 117, Николаев, 54025.

Счет № 260078835 в НОД АППБ "Аваль", г. Николаев, ул. Артиллерийская, 19, МФО 326182.

SWIFT: AVALUAUKNIC.

17. ПОДПИСИ СТОРОН

Покупатель / Buyer:

Bank: Kiev City branch of JSCB UKRSOTSBANK, Kiev, Ukraine
Account № 26001010558581

SWIFT: UKRSUAUX

COMMITTENT:

"Zernopriyomniy complex "Interagrotrans" Ltd, Kod 32719992

117, Geroev Stalingrada, Nikolaev, 54025, Ukraine

Account № 260078835 at NOD APPB "AVAL", 19, Artilleryskaya str., Nikolaev, Ukraine.

SWIFT: AVALUAUKNIC.

17. SIGNATURES OF PARTIES

Продавец / Seller:

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Л.Е. Стровский, С.К. Казанский, Е.А. Паршина и др.; Под общ. ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 847 с.
2. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ. – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Закон України "Про порядок розрахунків в іноземній валюті" від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР. – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності" від 23 грудня 1998 р. № 351-ХІV. – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / Ю.В. Макогон, В.С. Рижков, С.В. Касьянюк та ін.; За ред. Ю.В. Макогона. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 424 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник / За ред. І.В. Багрової. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 580 с.
7. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як та ін. – 2-ге вид. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 608 с.
8. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / За ред. І.І. Дахно. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 304 с.
9. Міжнародні правила з тлумачення торговельних термінів INCOTERMS-2000. – http://www/nge.ru/info/inf_inc.htm.
10. Плотников А.Ю. Внешнеторговый контракт от "А" до "Я": Практика подготовки и заключения. – М.: Приор.-издат, 2003. – 192 с.
11. Положення "Про типову форму зовнішньоекономічного договору (контракту)", затверджене наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2000 р. № 201.11 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів, затверджені Постановою КМУ та НБУ від 21 червня 1995 р. № 444". – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
12. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс – 2000: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд.-торг. корпорация "Дашков и К°", 2003. – 307 с.
13. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 377 с.

Навчальне видання

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до виконання практичних занять з курсу
"ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА"**

(українською, російською та англійською мовами)

Укладачі *Володимир Никифорович Парсяк,
Володимир Ярославович Гацура*

Редактор *О.Є. Вакула*
Комп'ютерна правка та верстка *О.М. Черевата*
Коректор *М.О. Паненко*

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2506 від 25.05.2006 р.

Підписано до друку 19.02.08. Папір офсетний. Формат 60×84/16.
Друк офсетний. Гарнітура "Таймс". Ум. друк. арк. 2,6. Обл.-вид. арк. 2,8.
Тираж 100 прим. Вид. № 5. Зам. № 69. Ціна договірна.

Видавець і виготівник Національний університет кораблебудування,
54002, м. Миколаїв, вул. Скороходова, 5