

Розділ 12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності

12.1 Сутність та особливість компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі

Відповідно до компенсаційної угоди експортер зобов'язується закуповувати (або забезпечити закупку третьою стороною) певну кількість товарів імпортера протягом узгодженого терміну. Компенсаційні угоди є найпоширеною групою, ніж угоди зі зворотною закупівлею. Компенсаційна угода, зазвичай, укладається на меншу суму, ніж угода зі зворотною закупівлею. Те саме стосується і терміну дії контракту, який укладається на термін від одного до трьох років.

Компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті.

Найстарішою формою компенсаційних угод є бартер, під яким розуміється обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без застосування механізму валютно-фінансових розрахунків. Використовуючи бартер, як й інші форми товарообмінних операцій, сторони прагнуть до пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на товари (переважно сировинні), збільшення реалізації товарів, яка укладена на звичайних комерційних умовах [139].

Основу компенсаційних операцій складають операції зустрічної торгівлі і експортно-імпортні операції в рамках виробничого кооперування і науково-технічного співробітництва. Тому, щоб зрозуміти суть і особливості компенсаційних операцій, необхідно спочатку розглянути суть і особливості зустрічної торгівлі.

Зустрічна торгівля (англ. trade-in, countertrade) достатньо новий спосіб ЗЕД, в основі якого лежить підписання зустрічних угод, що взаємопов'язують експортні й імпортні операції. Обов'язковою умовою зустрічних угод являється зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (на повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні. [66].

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям

«міжнародні компенсаційні угоди», згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

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

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

Експерти ООН виділяють три основних різновиди міжнародних зустрічних операцій:

- бартерні операції;
- торгові компенсаційні операції;
- промислові компенсаційні операції.

Під промисловою компенсаційною операцією розуміється операція, в якій одна сторона здійснює поставку (часто погоджуючи також необхідне фінансування) другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових виробничих потужностей. У торговій компенсаційній операції, як правило, відсутні подібні взаємовідносини між взаємними конкретними діями обох сторін.

Фахівці Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) поділяють всі міжнародні зустрічні операції на дві категорії:

- торгова компенсація;
- промислова компенсація.

Під торговою компенсацією розуміється одна операція на невелику або помірну суму, включаючи обмін надто різнорідними товарами, які звичайно органічно не пов'язані між собою.

Під промисловою компенсацією розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику

суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

Вітчизняні науковці вважають, що для виконання класифікації міжнародних зустрічних операцій потрібно виходити з організаційно-правової основи таких операцій і принципу компенсації. При такому підході виділяється три види міжнародних зустрічних операцій :

- товарообмінні і компенсаційні операції на безвалютній основі;
- компенсаційні операції на комерційній основі;
- компенсаційні операції на основі угод про виробничу співпрацю.

Ці три основних види операцій відрізняються великою різноманітністю з точки зору їх цілей і характеру, термінів виконання, механізму розрахунків, порядку здійснення.

В зв'язку із зростанням об'ємів міжнародної зустрічної торгівлі зростає і її регулююча роль. Регулююча роль зустрічної торгівлі проявляється в тому, що підписані двохсторонні і багатосторонні міждержавні угоди, а також угоди про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дають можливість раніше на декілька років наперед визначити [55]:

- види і об'єм товарів, що взаємно постачаються;
- загальну суму і порядок розрахунків;
- характер та вартість супроводжуваних чи окремо наданих технічних послуг, науково-технічних знань і досвіду.

Разом з цим розвивається і специфіка міжнародних зустрічних операцій, що відображає умови та процеси, що відбуваються в різних країнах.

Важливою *особливістю зустрічної торгівлі* є її гнучкість, яка дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що постійно міняються на світовому ринку, дає можливість окремим країнам ціленаправлено диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки, труднодоступні, створює умови для економії валюти, прискорює процес зовнішньоторгового обміну товарами й послугами.

Особливістю зустрічної торгівлі в сучасних умовах являється також широке впровадження внутрішньої комп'ютеризації. Це не тільки дозволило якісно змінити технології і процедури зовнішньоторгових операцій, але й дало можливість наперед визначити ефективність угод вираховувати тенденції розвитку

кон'юнктури ринку і цін, формувати структуру товарообігу конкретної країни, конкретного підприємства-суб'єкта ЗЕД.

Міжнародна практика свідчить про те, що зустрічна торгівля стає все більш привабливою формою торгівлі й організації комерційних операцій у міжнародній сфері. І це важливо враховувати вітчизняним підприємцям, які здійснюють експортно-імпортні операції.

В таблиці 12.1 наведена класифікація операцій зустрічної торгівлі та їх коротка характеристика [55, 76].

Таблиця 12.1

Класифікація та характеристика операцій зустрічної торгівлі

Вид операції	Сутнісна характеристика операції
1. Операції натурального обміну	
Бартерні операції	Операції без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару (товарів) без використання фінансового механізму взаємних розрахунків
2. Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем	
Комерційна компенсація	Операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, рівною по вартості. Партнери виступають в ролі покупця і продавця. В кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо
Зустрічні закупки	Це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країни покупця. Одночасно підписуються два контракти, де фіксуються суми та терміни поставки.
Авансові закупки	Сторона, яка зацікавлена у продажу своїх товарів, спочатку купує у партнера якісь товари, а потім поставляє йому на цю суму свої товари
Угоди типу «свіч»	Передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні
Угоди типу «оффсет»	Операції не передбачають юридичного оформлення, тобто це «джентльменська» угода, вона не містить зобов'язань експортера відносно зустрічної закупівлі у імпортера. Ці операції використовуються у сфері міжнародних поставок військової техніки та майна.
Рамочні угоди	Західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування свої поставок у країну-імпортера.
Угоди позитивної зустрічної торгівлі	Угоди, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її партнер. Платіж за поставлений товар виконують зустрічними поставками конкретної продукції
Програма пов'язання експорту та імпорту	Ці програми передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладанню експортних угод для національних фірм держави-імпортера
Обов'язки, які	Уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише

передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера	за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту
3. Операції в рамках промислового співробітництва	
Співробітництво на комерційній основі	Операції пов'язані з виробничою сферою і передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції
Виробнича кооперація	Це коли торгівля між партнерами виступає частиною промислового співробітництва. Види виробничої кооперації: підрядне кооперування, договірна спеціалізація та спільне виробництво
Франчайзинг	Спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця
Операції з давальницькою сировиною (толінг)	Вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту

Як свідчить світова статистика, на долю першого виду припадає біля 5% міжнародної зустрічної торгівлі, другого - біля 10% і третього від 55% до 60%.

Розглянемо детальніше, виділені в таблиці 12.1, види зустрічних операцій.

12.2 Операції натурального обміну

Операції натурального обміну найчастіше ототожнюють з бартерними угодами.

Бартерні угоди - це операції по обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків. В такій угоді встановлюється кількість товарів, що взаємно постачатимуться, чи сума, на яку сторони зобов'язуються доставити товари. При визначенні вартості товарів взаємного постачання оцінювання робиться на основі світових цін з урахуванням витрат на товарообіг.

Бартерні угоди мають такі *особливості*:

- разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- оформлення угоди одним контрактом;

- визначення в контракті кількості та якості товарів взаємного постачання, інколи без запису в договорі їх грошової оцінки;
- здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- одночасне виконання зустрічних поставок.

Бартерні угоди були дуже поширені в перші роки після другої світової війни в умовах підвищеного попиту на окремі товари і нестачі засобів міжнародних платежів. Частка їх в сучасній міжнародній торгівлі незначна. Частіше всього зустрічаються угоди типу "сировина - сировина", "сировина - готові вироби" між розвиненими і тими, що розвиваються країнами. В Україні, як і в інших країнах СНД, бартер складає достатньо велику частину зовнішнього товарообігу. Проте в останні роки спостерігається його зниження.

Мета бартеру:

- пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту;
- спрощення порядку розрахунків;
- розширення можливостей виходу на міжнародні ринки;
- додаткова можливість одержання імпортного обладнання та технології.

До *недоліків* бартеру можна віднести таке:

- одночасний збіг потреб та можливостей партнерів;
- складність у виконанні бартерних угод, що пов'язана з узгодженням кількості, якості та цінових параметрів товарів;
- залежність партнерів один від одного;
- відсутність в партнерів можливостей маневру на ринку.

12.3 Операції, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем

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

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

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупки;
- авансовані закупки;

- угоди типу "офсет";
- угоди типу "світч";
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- програма пов'язання експорту та імпорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

Крім перерахованих до цього виду операцій можна також віднести викуп застарілої продукції та поставки на комплектацію.

В таблиці 12.1 наведена коротка сутнісна характеристика цих операцій, розглянемо особливості їх використання.

Як уже сказано, **комерційна компенсація** - це операції, при яких партнери здійснюють поставки (обмінюються) товарної продукцією, що рівна по вартості, а в кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо.

До особливостей виконання *компенсаційних операцій* можна віднести таке:

- експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару імпортера.
- на відміну від бартерних операцій кожний партнер виставляє рахунок за свої поставки у грошовій формі;
- у деяких операціях експортер може передавати свої зобов'язання із зустрічного імпорту третій стороні;
- експортер отримує свою виручку за поставлені ним товари після реалізації товарів зустрічної поставки;
- в окремих випадках можна передбачити частковий негайний платіж імпортера по отриманню ним товару експортера;
- операції не обмежуються тільки взаємними поставками товарів, а передбачають взаємне задоволення інтересів контрагентів у будь-якій іншій формі (наприклад, суму неконвертованого сальдо направити на рекламу продукції чи інше, про що домовляться партнери) .;
- можливість переключення партнерами своїх зобов'язань на третю сторону шляхом укладання з нею угоди типу "світч";
- обмін декількома видами товарів з кожного боку, наприклад, партнери готують списки товарів, які вони бажають продати і списки товарів, які вони хотіли б купити.

Зустрічні закупки - це найбільш поширена форма зустрічної торгівлі, яка передбачає, що продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у покупця або у третьої особи, яку визначить покупець.

До особливостей виконання зустрічних закупок можна віднести таке:

- платежі по первісних та зустрічних закупках здійснюються залежно один від одного.

- зустрічні закупки оформляються у вигляді двох або трьох зв'язаних контрактів, наприклад, *контракт купівлі-продажу* (охоплює усі умови експортної угоди, включаючи умови платежу), *базовий контракт* (додатак до контракту купівлі-продажу де експортер зобов'язується не пізніше зазначеного строку закупити товари або послуги в імпортера або у призначеної ним сторони на суму, яка повністю або частково еквівалентна вартості товарів, що експортуються) та *контракт індивідуальної закупівлі* (виконання зобов'язань зустрічної закупки, що включені у базовий контракт).

Авансові закупки – це різновид зустрічних закупок, які дозволяють експортеру спочатку одержати, наприклад, необхідні йому матеріали, комплектувальні вироби через зустрічні поставки, а потім уже виготовити сам товар та здійснити експортні поставки.

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

Набір товарів, які поставляються по авансових закупках, може бути і довільним. Сторона, що зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закупає у нього певні товари, після чого поставляє на цю суму свої товари.

Угода типу "оффсет" (джентльменська угода) не передбачає юридичного оформлення і є свого роду "джентльменською" угодою. Ці угоди у переважній більшості пов'язані із урядовими програмами закупівель військової техніки, літаків, обладнання для атомних станцій тощо.

Угоди «оффсет» поділяються на *прямі* (відшкодування витрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера) та *непрямі* (відшкодування частини вартості поставлених товарів зустрічними поставками, наприклад, не пов'язаних з військовою продукцією).

Угоди типу "світч" – це угоди, що передбачають з передачу фінансових зобов'язань третій стороні, наприклад, спеціалізованій торговій фірмі. Ці операції проводяться з метою:

- звільнення експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою;
- збалансування торгівлі між двома країнами, які мають, наприклад, двосторонні клірингові угоди;
- звільненні фірм-експортерів від створення власного збутового підрозділу для реалізації товарів, які не відповідають, наприклад, їх основному профілю.

Операції типу "світч" застосовуються у поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі.

Специфіка виконання **рамочних угод** передбачає, що встановлений західною фірмою механізм кредитування свої поставок у країну імпортера діє на постійній та довготерміновій основі.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі зустрічаються не часто і використовуються у тих випадках, коли західна фірма більш зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її контрагент. У цих угодах приватні фірми віддають перевагу отриманню платежу за поставлений товар не готівковою валютою, а зустрічними поставками конкретної продукції.

До таких, наприклад, можна віднести угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів з метою їх подальшого імпорту.

Програми пов'язування імпорту та експорту передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладенню експортних угод для національних фірм держави-імпортера.

Такі програми характерні для країн, що розвиваються та мають велику суму зовнішнього боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввозу тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера, полягають у тому, що уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту, наприклад:

- експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування;
- забезпечувати зайнятість місцевому персоналу;
- використовувати певну частку місцевих компонентів;

- передавати технологічні та управлінські знання місцевому персоналу;
- тощо.

Операції з викупу застарілої продукції, поставки на комплектацію створюють передумови для появи тривалих стійких зв'язків між зарубіжними партнерами.

Викуп застарілої продукції (вкуп техніки, яка була у використанні) - ефективний метод ведення зустрічних операцій, який передбачає для експортера - продати більш досконалу, більш дорогу сучасну продукцію, а для імпортера - можливість купити нову та одночасно звільнитись від морально застарілої техніки шляхом продажу її за залишковою вартістю, що вираховується із вартості придбанної нової техніки. Ініціатором такої операції виступає зазвичай імпортер.

Цим способом просування на ринок нових моделей, марок, товарів в умовах жорсткої конкуренції користуються такі відомі компанії, як Rank-Xerox, Canon, Volvo, General Motors, Lohkid, Boeing, Ford.

Поставки на комплектацію використовується при виготовленні на замовлення дорогого комплектного устаткування та передбачає укладання двох зав'язаних контрактів (перший контракт передбачається продаж комплектного устаткування; другий - зустрічна поставка частини обладнання та приладів для комплектації цього устаткування). Наприклад, об'єктом поставок на комплектацію може бути стандартні двигуни, насоси, акумулятори тощо.

12.4 Операції в рамках промислового співробітництва

Операції в рамках промислового співробітництва пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційні основі;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толінг);
- франчайзинг.

Розглянемо кожний вид операцій окремо.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі включають прості та складні компенсаційні операції.

Прості компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та

інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з метою:

- створення нових виробництв, нової продукції;
- реконструкції та модернізації потужностей;
- впровадження нових технологій.

Коротко сутність цих операцій можна сформулювати так. Одна країна, використовуючи обладнання, технологію та знання іншої країни, модернізує або будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватись за надані їй компенсаційні операції.

Ціни на компенсуючи продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні операції (глобальні або генеральні) – це довгострокові та великомасштабні компенсаційні операції.

Виробниче кооперування – це най триваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами і виступає в такому трьох основних формах: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

При підрядному кооперуванні одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи (технологічних операцій, компонентів тощо) відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та інше). В окремих випадках замовник передає замовнику (підряднику) технологію, креслення, специфікації, обладнання та матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин та етапів виробничих програм. Вона може бути подетальна та технологічна.

Спільне виробництво організовується для здійснення партнерами конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. Співпраця може починатись з науково-дослідних розробок і закінчуватись збутом, сервісним обслуговуванням спільно виробленої нової продукції.

Таке співробітництво може оформлюватись як тимчасове договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Операції з давальницькою сировиною - це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини),

ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату [56].

Операції на давальницьку сировину не являються чисто компенсаційними. Але вони володіють ознаками зустрічної торгівлі, бо збалансовані, безвалютні і наперед оцінені. Зобов'язання сторін про поставку сировини й імпорту продукції оформляються одним контрактом із вказівкою вартості сировини й готової продукції.

Поставками давальницької сировини покриваються не тільки всі узгоджені витрати переробника, враховуючи витрати на транспортування, виплату мита та інші, але й забезпечується одержання ним запланованого прибутку. З цією метою в контракті вказуються світові ціни на сировину, на продукт переробки, фіксується вартість транспортування і переробки.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів.

Ефективність операції на давальницькій сировині для постачальника може бути лише в тому випадку, якщо вартість одержаної після переробки продукції на світовому ринку вище вартості давальницької сировини.

Така форма зустрічної торгівлі розвивається і в Україні та використовується, у більшості випадків, на підприємствах текстильної та швейної промисловості. Використання цих операцій на вітчизняних підприємствах дозволяє завантажувати робочі місця, дозволяють вижити в умовах кризи та дають можливість одержати відповідний досвід в організації та управлінні виробництвом.

Однак, орієнтація у виробництві й торгівлі та на давальницьку схему та довготривале її використання негативно впливає на розвиток національної економіки та національного ринку і самих підприємств-суб'єктів ЗЕД, що приймають участь в цих операціях.

Франчайзинг – термін походить від французького (пільга, привілеї) і означає, що одна компанія (франчайзер) дозволяє іншій організації (франчайзі) використовувати своє широко відоме фірмове ім'я при умові, що франчайзі буде під цим іменем збувати продукцію цієї компанії, одержуючи за це від неї технічну, комерційну і іншу допомогу.

Також **франчайзинг** можна трактувати так. Це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (*франчайзер*) зобов'язується передати іншій стороні (*франчайзі*) за

винагороду на визначений термін комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, відомого фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (*франшизу*).

Франчайзинг є однією із комерційних форм технологічного обміну, ріст популярності якої обумовлений перебудовою структур управління, яка проходить у всьому світі та значним збільшенням числа малих підприємств.

Великі фірми зацікавлені в передачі ліцензій на використання своїх товарних знаків, оскільки шляхом включення в ліцензійні договори допоміжних умов (про передачу ліцензіатам устаткування і технології виробництва і т.п.) перетворюють інші підприємства в своєрідні філії, котрі користуються товарним знаком основного володаря і реалізують його продукцію. Тим самим франчайзер одержує великі можливості збільшувати збут своїх виробів, не вкладаючи власних коштів в організацію роздрібної торгівлі і тому може швидко проникати на нові ринки.

Франчайзі після укладання угоди з франчайзером одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, маркетингові технології, експертизу і механізм підтримки. Щоб отримати такі права франчайзі зобов'язаний:

- сплатити початковий внесок для одержання права на навчання, використання імені, торгового знака тощо;
- сплачувати постійні внески (найчастіше у вигляді частки від обороту) за поточне керівництво та навчання;
- сплачувати внески на цілі маркетингу і збуту (на покриття витрат на рекламу, просування товару, дослідження ринку тощо);
- суворо дотримуватися запропонованих форм і методів роботи, включаючи порядок управління і процедури управління, стандарти якості, уніформу співробітників тощо.

Виділяють три *типи* франчайзингу:

- виробничий;
- товарний (торговий);
- діловий (ліцензійний).

Виробничий франчайзинг – це франчайзинг у виробництві товарів. В цьому випадку франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний

рівень якості. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності франчайзі. Найбільш поширена в електронній техніці, харчовій промисловості. Так, наприклад, Соса Cola, Персі продають концентрати місцевим компаніям.

Товарний (торговий) франчайзинг представляє собою такий засіб організації справи, при якому франчайзі купують у відомої компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком. У товарному франчайзингу також франчайзером може бути виробник товару, що продає готовий продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі. Останній здійснює перепродажне і після продажне обслуговування продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі для реалізації одного виду товару і послуг. Типовою сферою застосування цієї форми контрактних відносин є продаж і обслуговування вантажних і легкових автомобілів, роздрібний продаж нафтопродуктів, безалкогольних напоїв. В наш час франчайзинг у форматі «продукт і торгова марка» становить близько 30% від усіх франчайзингових угод.

Діловий (ліцензійний) франчайзинг є найбільш популярним. Його називають «франчайзинг бізнес формату». Діловий франчайзинг передбачає, що франчайзер, який зацікавлений в поширенні свого товарного знаку, видає франчайзі ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків або інших груп магазинів для продажу покупцям наборів товарів і послуг під іменем франчайзера. Такий франчайзинг часто використовується при експлуатації ресторанів, підприємств громадського харчування бистрого обслуговування і т.п. Наприклад, "Макдональдс", сітка магазинів косметичних товарів "Боді шоп".

До основних **переваг** франчайзингу можна віднести:

- збереження у франчайзі статусу юридичної особи і права власності на його майно;
- можливість одержання франчайзі комплексної допомоги від франшизного центру в виборі конкурентоспроможного товару, в поставці технології, техніки, навчання кадрів, в розробці і вдосконаленні ефективних систем управління підприємством;
- можливість одержання невеликим підприємствам підтримки від більш сильних партнерів при звертанні за кредитом в банк або тимчасових труднощів в розрахунках з кредиторами. Франчайзер може виступити в якості поручителя за свою дочірню фірму;

- наявність у франчайзера і франчайзі безкоштовної взаємної підтримки рекламою і допомоги один одному при виконанні поставок сировини, компонентів і ін.

В США франчайзингова система забезпечує дуже високу ефективність птахівництва, в Нідерландах і Фінляндії – кооперативи франшизного типу об'єднують частину сільських господарств, в Японії – майже у всіх галузях промисловості.

Існують так звані **національні моделі франчайзингу**.

В американські моделі основний акцент робиться на те, що франчайзинг – це система договірних відносин, яка застосовується в основному у сфері розподілу продукції і послуг.

Французька модель франчайзингу практично збігається з американською з тією відмінністю, що постійні внески за поточне управління та навчання, а також внески на цілі маркетингу і збуту є фіксованою сумою, а право користування торговою маркою не обмежується терміном дії контракту, закріплюється за одержувачем франшизи назавжди.

Італійська модель франчайзингу передбачає, що франчайзер надає франчайзі виключне право на виробництво і збут під його торговою маркою певних товарів і послуг на конкретному ринку.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. В чому сутність та які причини виконання компенсаційних угод?
2. Які операції складають основу компенсаційних угод і що вони передбачають?
3. Які різновиди міжнародних зустрічних операцій виділяють експерти ООН?
4. Чи передбачають бартерні операції фінансовий механізму взаємних розрахунків?
5. У яких операціях зустрічної торгівлі підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо?
6. Яку угоду називають «джентльменською»?
7. В яких випадках доцільно використовувати бартерні угоди?
8. Які угоди передбачають передачу фінансових зобов'язань третій стороні?
9. Для яких країн і чому характерне виконання програм пов'язування імпорту та експорту?

10. В чому сутність операцій з давальницькою сировиною і в яких галузях вони використовуються в Україні?
11. Сформулюйте особливості виконання виробничого франчайзингу.
12. Чи зберігає франчайзі, при виконанні франчайзингової діяльності, статус юридичної особи та право власності на своє майно?
13. Порівняйте національні моделі франчайзингу.