

системи економічної стійкості. Розвиток аеропортів найбільш чутливий до авіатранспортних факторів: розвиненість маршрутної мережі авіакомпаній; чи є авіакомпанія, яка постійно базується в порту; який район тяжіння обслуговує аеропорт; чи є в аеропорту авіаційно-технічна база для періодичного технічного огляду та ремонту ПС; чи є ефективна взаємодія з іншими видами транспорту і та інше. Функціонування авіакомпаній найбільш чутливе до таких авіатранспортних факторів: мобільність населення країни; розвиненість мережі аеропортів та їх відповідних потужностей (пропускна спроможність); розвиненість транзитної мережі та наявність стиковок рейсів з регіональними перевізниками; перевезення за угодами про інтерлайн, код-шерінг і інше. Одним з важливих напрямків діяльності авіакомпаній України є формування оптимальної стратегії розвитку з дослідженням структури економічної стійкості, впровадження якої забезпечить підприємству збільшення обсягів перевезень пасажирів та покращення показників ефективності, а також на основі виявлених тенденцій розвитку галузі, удосконалювати методичні підходи до визначення характеру розвитку авіакомпаній України. Суттєвими факторами впливу на економічну стійкість авіакомпаній є моделювання поведінки компаній під впливом зростання іміджу перевізників при підготовці України до прийняття чемпіонату Євро-2012, досліджена практика оцінки корпоративного управління і його впливу на стан стійкості. Наряду з цим потрібно оцінювати та визначати основні напрями нейтралізації

**Перспективи використання результатів дослідження.** Результати проведених досліджень можуть бути використані на практиці під час аналізу стійкості авіакомпаній, а також дослідниками, які займаються проблемами авіаційної галузі України.

#### **Список використаних джерел**

1. Тошина Н.М. Дослідження ринку авіаперевезень та формування маркетингової логістичної стратегії авіапідприємств. [Текст] // Питання економіки. – № 5. – 2011.
2. Сулима Л.О., Акімова Т.А. Функціонування підприємств авіатранспортного комплексу України в умовах економічної кризи. Економічний простір. – 2010.
3. Офіційний сайт Державіаслужби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.avia.gov.ua](http://www.avia.gov.ua)
4. Офіційний сайт авіакомпанії МАУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.flyuia.com](http://www.flyuia.com)
5. Офіційний сайт АвіаСоюз // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
6. [www.aviaport.ru/directory/publishers/30/](http://www.aviaport.ru/directory/publishers/30/)
7. Офіційний сайт Крылья – все об украинской авиации // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wings.com.ua](http://www.wings.com.ua)

УДК 339.9

**ПУНЬКО Б.М.,**  
ЛНУВМ та БТ ім. С.З. Гжицького,  
в.о. професора кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності,  
д.е.н., с.н.с.

### **АЛГОРИТМ ПОШУКУ ЕФЕКТИВНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ФОРМ І МЕТОДІВ АКТИВІЗАЦІЇ Й ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

**Анотація.** *Фундаментальною та прикладною проблемами активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності є вибір ефективних форм і методів здійснення зовнішньоекономічних торгівельних операцій. У цьому контексті, на основі українського законодавства та економічної літератури, сформульовано й узагальнено їх теоретико-методологічну сутність, а також відзначено окремі особливості, які можуть служити економічними інструментами активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України. Узагальнено методологічні властивості алгоритмів та розроблено схематичний алгоритм пошуку економічних інструментів активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України.*

**Ключові слова:** *Форми здійснення зовнішньоекономічних торгівельних операцій; форми купівлі-продажу при здійсненні зовнішньоекономічних операцій; форми зустрічних зовнішньоекономічних операцій; методи здійснення зовнішньоекономічних операцій з участю продавця-посередника; методи торгівельних зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами-партнерами; класифікаційні ознаки посередників у зовнішній торгівлі; ефективні урядовання і керуваність країною.*

**Аннотация.** *Фундаментальной и прикладной проблемами активизации и оптимизации внешнеэкономической деятельности является выбор эффективных форм и методов осуществления внешнеэкономических торговых операций. В этом контексте, на основе украинского законодательства и экономической литературы, сформулировано и обобщено их теоретико-методологическую сущность, а также отмечены отдельные особенности, которые могут служить экономическими инструментами активизации и оптимизации внешнеэкономической деятельности Украины. Обобщенно методологические свойства алгоритмов и разработан схематический алгоритм поиска экономических инструментов активизации и оптимизации внешнеэкономической деятельности Украины.*

**Ключевые слова:** Формы осуществления внешнеэкономических торговых операций; формы покупки-продажи при осуществлении внешнеэкономических операций; формы встречных внешнеэкономических операций; методы осуществления внешнеэкономических операций с участием продавца-посредника; методы торговых внешнеэкономических отношений между субъектами-партнерами; классификационные признаки посредников во внешней торговле; эффективные управления и управляемость страной.

**Annotation.** *The Fundamental and applied problems of activation and optimization of foreign economic activity is choice of effective forms and methods of realization of external economic point-of-sale operations. In this context, on the basis of the Ukrainian legislation and economic literature, it is formulated and generalized them teoretiko-methodological essence, and also separate features which can serve as the economic instruments of activation and optimization of foreign economic activity of Ukraine are marked. Generalized methodological properties of algorithms and the schematic algorithm of search of economic instruments of activation and optimization of foreign economic activity of Ukraine is developed.*

**Keywords:** Forms of realization of external economic point-of-sale operations; forms of purchase-sale are during realization of external economic operations; forms of meetings external economic operations; methods of realization of external economic operations are with participation of salesman-mediator; methods of point-of-sale external economic relations are between subjects-partners; classification signs of mediators are in foreign trade; effective managements and dirigibility a country.

**Постановка проблеми.** Проблема формулювання й узагальнення теоретико-методологічної сутності форм і методів здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій, а також визначення окремих особливостей, які можуть служити економічними інструментами активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України є фундаментальним і прикладним завданням одночасно. Ця багатогранна проблема включає такі аспекти, як: 1) визначення структури форм здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій та форм купівлі-продажу при здійсненні зовнішньоекономічних операцій; 2) встановлення методів здійснення зовнішньоекономічних операцій з участю продавця-посередника; 3) систематизація класифікаційних ознак посередників у зовнішній торгівлі; 4) характеристика торговельної сутності посередників у зовнішній торгівлі, у тому числі зустрічних зовнішньоекономічних операцій; 5) виявлення економічних особливостей при здійсненні зовнішньоекономічних операцій: на біржах, на торгах, на аукціонах; 6) узагальнення методів торговельних зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами-партнерами.

**Аналіз останніх досліджень.** Необхідно особливо акцентувати, що базис форм і методів здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій (їх відображення в українському законодавстві і поширення в економічній практиці) та виокремлення переліку особливостей, які можуть служити економічними інструментами активізації й оптимізації зовнішньоекономічних торговельних операцій, є невід'ємними теоретико-прикладними проблемами розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. Питання щодо класифікації форм і методів здійснення зовнішньоекономічної діяльності має теоретичне і прикладне значення, але дещо розмито трактується в українському законодавстві. Зокрема, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 07.02.2002 р. №3047 – III/02-ВР [1] не висвітлює повну гаму визначення і класифікації видової різноманітності форм та методів здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У економічній літературі піднята проблема розглядається такими авторами, як Б.М. Пунько, І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.С. Власюк, О.О. Гетьман, І.В. Лебедев, В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я. Швець та інші [2–5].

**Мета статті.** Сформулювати теоретико-методологічну сутність форм і методів здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій, а також виокремити перелік особливостей, які можуть служити економічними інструментами активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України. Розробити схематичний алгоритм пошуку економічних інструментів активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України.

**Виклад основного матеріалу.** Категорія або поняття «форма» лат. походження і означає дослівно зовнішність, зовнішній вигляд або устрій якого не будь предмета і об'єкта або явищ і процесів у ньому. Або іншими словами – якість зовнішнє вираження змісту явища або процесу; в тому числі устрій, тип, структура, наприклад, управління системами конкретної організаційної структури; форми продажу або здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій; конкретні торговельні відносини і т.д. У зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) зовнішньоекономічні операції можуть здійснюватись з використанням різних торговельних форм. Розглянемо структуру форм здійснення зовнішньоекономічних операцій на схемі (ФЗЗЕТО), рис.1: ФКП – форми купівлі-продажу; ІФ – інші форми; БМК – безпосередньо між контрагентами; УТКДК – у торговельній кооперації декількох контрагентів; ЗУПП – із участю продавця-посередника; ЗКО – забезпечувальні торговельні (комерційні) операції; ЗЗЕО – зустрічні зовнішньоекономічні операції; ЗЕТОБ – зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на біржах; ЗЕТОТ – зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на торгах; ЗЕТОА – зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на аукціонах.

Будь-який вид ЗЕД потребує забезпечення їх виконання (ЗКО), до забезпечувальних торговельних операцій належать:

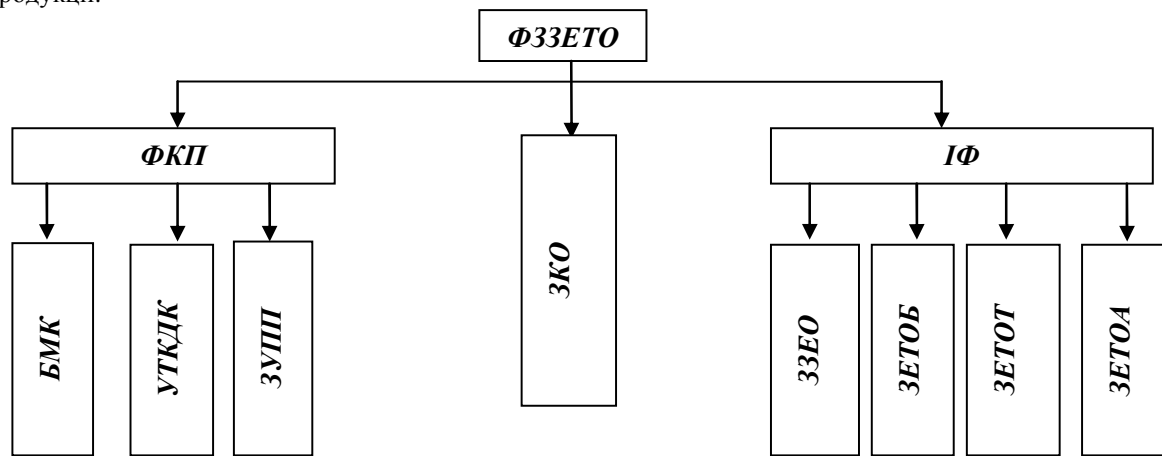
- організація послуг з міжнародного перевезення вантажів і сервісного обслуговування і транспортно-експедиторські операції з участю компаній перевізників;
- операції зберігання і страхування вантажів;

- розрахунково-фінансові операції;
- митне оформлення вантажів;
- укладення агентських угод та угод з рекламними організаціями і т.д.

«Купівля-продаж безпосередньо між контрагентами» здійснюється шляхом прямих контактів між виробником і споживачем, такі прямі зовнішньоекономічні операції здійснюють великі виробничі підприємства, а також комерційні фірми, що займаються оптовою торгівлею.

«Торгівельна кооперація декількох контрагентів» в ЗЕД являє собою співробітництво незалежних виробників і оптових продавців при виробництві і реалізації товарів, здійснюване з метою розширення обсягів збуту і зниження витрат обороту на одиницю вартості продукції. Кооперація в ЗЕД з точки зору її торгівельної суті може бути збутовою, закупівельною, та виробничо-збутовою.

При збутовій кооперації практикується створення спільних збутових структур з метою розширення асортименту товарів (універсальна кооперація) та концентрації продажу однорідних товарів різних постачальників (спеціалізована кооперація). Однією з розповсюджених форм збутової кооперації є угода картельного типу, яка зобов'язує учасників, що кооперуються дотримуватися спільно встановлених умов збуту: квот збуту на визначених регіональних ринках; мінімальних цін реалізації аналогічної продукції; умов надання комерційних кредитів. Угоди картельного типу стосуються в основному сировинних товарів; паливно-енергетичних ресурсів та с/г продукції.



**Рис. 1. Схематичне представлення форм здійснення зовнішньоекономічних торгівельних операцій**

Купівля-продаж через посередників у зовнішній торгівлі – це торгівельні операції, що здійснюється за дорученням виробників і споживачів товарів незалежним від них торговим посередником на основі контракту, що укладається між ними.

Посередники – це фізична або юридична особа, що сприяє обігу товарів і послуг на внутрішніх і зовнішніх ринках; здійсненню угод купівлі-продажу; угод підряду, орендних операцій; забезпеченню виробничої і збутової кооперації; наданню різного роду послуг. Незважаючи на те, що посередникам слід виплачувати досить високу винагороду, їхнє залучення дає виробникам, продавцям і покупцям товарів та послуг деякі економічні переваги.

Перелік переваг посередницької діяльності:

- можуть швидше знайти продавця (покупця) забезпечуючи тим самим прискорення обігу виробничого і торгового капіталу;
- можуть завчасно інформувати виробників продукції про перспективний напрямок розвитку виробництва, так, як ведуть постійний маркетинговий моніторинг ринків;
- часто вкладають у сферу обігу вкладений капітал заощаджуючи тим самим капітал виробника;
- приймають на себе ризики і фінансові гарантії, підвищуючи надійність товарообміну;
- сприяють в організації транспортування вантажів, їх митного оформлення і страхування;
- підвищують конкурентоспроможність товару, скорочуючи терміни постачання, здійснюючи перед-продажне та після продажне обслуговування, в тому числі у гарантійні терміни;
- здійснюють ефективну рекламу товару з урахуванням національних особливостей та міжнародних правил світової торгівлі;
- здатні за рахунок значних обсягів товарообігу знизити витрати обігу на одиницю обсягу продукції.

Недоліків посередницької діяльності значно менше, до них можна віднести:

- розрив зворотного зв'язку між виробником і споживачем, що в першу чергу відображаються у зростанні цін для споживання;
- залежність іміджу виробника товарів і продукції на збутових ринках від поведінки торгівельного посередника.

За місцем на ринку та в залежності від обсягу наданих ними повноважень посередників поділяють на 4 групи: перша група – представники брокери-маклери; друга група – агенти-повірені і торгові агенти; третя група – комісіонери; четверта – дистриб'ютори, дилери, купці.

Вимоги щодо повноваження на підписання і виконання торгівельних контрактів посередниками:

- не мають повноважень;
- мають повноваження від імені довірителя;
- мають від свого імені, але за рахунок довірителя;
- мають від свого імені і за свій власний рахунок.

Характеристика посередників. Посередники – представляють інтереси принципала на певному ринку на погоджені номенклатури товарів і не мають права підписувати будь-які контракти, ні від свого імені, ні від довірителя. На роль представників залучають торгівельні фірми, окремих працівників-торгівців, отримує свою винагороду від суми контракту в обсязі 2-5%.

Брокери, маклери – підприємці, фізичні особи, які займаються придбанням і збутом товарів, але самі не являються стороною контракту (не виступають ні в ролі покупця, ні в ролі продавця). Їх мета – знайти покупця для продавця, або продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними. За своє торгівельне посередництво отримують свій заробіток у домовлених % від суми контракту. Заробіток сплачує покупець, продавець залежно від того, хто з них був ініціатором укладання контракту.

Агенти повірені і торгові агенти – підприємці, представники організацій, юридичних осіб (торгівельних компаній), які мають право укласти контрактні угоди від імені і за рахунок довірителя. Відносини між принципалами і агентами регулюються агентською угодою яка за своєю юридичною суттю є угодою доручення.

Комісіонери, консигнатори – виступають контрагентами в комісійних (торгівельних) операціях, виступаючи сторонами угоди, як комітенти і комісіонери. Суть їх діяльності полягає в тому, що вони виступають ініціаторами і учасниками заключення і виконання комісійних угод, учасниками яких є 3 сторони: консигнатор або комісіонер, продавець, покупець. Розмір комісійної винагороди становить 1,5- 3,5% від суми складеного контракту. Слід мати на увазі, що існують різновиди угоди комісії, наприклад, угода консигнації, носять різний характер, реалізуючи товари масового вжитку.

Дистрибутори, дилери, купці – торгівельні посередники, які працюють на умовах торгівельних угод, за яких вони поставляють певні види товарів для власної торгівельної компанії з подальшою реалізацією цих товарів кінцевим споживачам. В їх обов'язки входить організація реклами, система збуту, складання і базування товарів, сервіс і обслуговування. Їхня сума винагород становить різницю між ціною покупки товару від компанії виробника і торгівельною ціною споживача.

Міжнародні зустрічні операції з'явилися в епоху простого натурального обміну і зберегли своє економічне застосування до теперішнього часу, складаючи 1/3 торгівельного товарообігу. Зустрічна торгівля – оформляється одним або двома контрактами у яких обговорюються умови основного і зустрічного товаропотоку. Можливі 3 варіанти здійснення зустрічної торгівлі:

- імпортер оплачує повну вартість товарів, а експортер приймає на себе зобов'язання купити зустрічні товари на всю суму експортного контракту у встановлені терміни;
- імпортер оплачує частину суми коштами, а іншу частину суми контракту – зустрічними поставками товару;
- імпортер здійснює зустрічне постачання авансом, а іншу частину суми оплачує коштами, цей варіант за методом здійснення можна назвати авансовим або попереднім.

Зустрічні операції застосовуються при обмежених валютних можливостях, щодо оплати товарів і при необхідності спростити фінансові взаєморозрахунки; при подоланні кризових явищ в економіці (нездатність здійснювати платежі; різке падіння вартості валюти; значне негативне сальдо чистого експорту; зниження виробництва і конкурентоспроможності; тощо). Форми зустрічних зовнішньоекономічних операцій: а) бартерні операції; б) компенсаційні операції; в) викуп техніки, що була у використанні.

Бартерні операції – це оформлена контрактом експортно-імпортна угода, що передбачає збалансований за вартістю взаємний облік товарообігу, без руху валютних коштів. Предметом бартерного контракту можуть бути не тільки товари але і послуги – толлінг, який є операцією з переробки давальницької сировини. Загальна сума бартерного контракту визначається сторонами в однаковій валюті з урахуванням умов «ІНКОТЕРМС». Обсяги поставок корегуються стосовно відповідного оціненого еквівалентного рівня, наприклад одна сторона постачає на 10 тис. дол. США шкіргалантерейних виробів, а інша сторона на цю таку ж суму продуктів харчування. Грошово-еквівалентна оцінка є обов'язковою, так як застосовується для митного контролю, встановлення страхових сум і рівня грошових претензій та санкцій.

Компенсаційні операції передбачають, що експортер постачає товари на умовах комерційних кредитів. А імпортер поступово погашає суму вартості товару і розмір кредиту постачанням виготовленої продукції. Іншими словами, ці операції стосуються виробничої техніки на якій можна виготовити певну продукцію, а нею (виробленою продукцією) компенсувати вартість устаткування, тобто ці операції стосуються тільки виробничих технологій.

Викуп техніки яка була у використанні: ефективний комерційний прийом ведення зустрічних операцій, при якому експортер продає нову, більш удосконалену, але і більш дорогую продукцію, викуповуючи в імпортера аналогічну застарілу техніку за залишковою вартістю, в межах 20 % вартості нової техніки. Найбільш поширеним таким комерційним методом у сфері збуту легкових і вантажних автомобілів, комп'ютерної і копіювальної техніки, авіалайнерів, суден, машин для аграрного сектору, метало – і деревообробленого устаткування. Зробивши реновацію (оновлення) викупленої техніки, експортер може знову її продати.

Біржі – це централізований метод здійснення ринкових операцій на якійсь певній території або у якомусь певному приміщенні. В залежності від здійснення ринкових операцій прийнято виділяти 4 види біржі:

- Товарна біржа.
- Валютна біржа.
- Фондова біржа.
- Біржа праці.

На товарних біржах торгівля здійснюється за зразками і стандартами та такими товарами, як чорні кольорові та рідкісні метали, зерно і зернобобові, текстиль (каучук, бавовна, пряжа, шовк), різні види олії, цукор, кава, тютюн, нафта (дизпаливо, бензин та інші). На ТБ торгують 70 видами товарів за світовою класифікацією. Головні торговельні центри світу: Амстердам, Гамбург, Йокогама, Лондон, Нью-Йорк, Париж, Сінгапур, Сідней, Токіо, Чикаго.

За організаційно-правовим принципом біржі поділяються на публічні і приватні.

Публічні біржі організуються на основі законодавства про біржову діяльність з участю організацій державного регулювання. Як підприємницька діяльність носить відкритий (публічний) характер, щодо можливості участі будь-яких підприємств. Члени і не члени біржі платять біржі встановлені суми за участь у біржових операціях і встановлений відсоток від вартості здійснених угод.

Приватні – організуються в основному у організаційній формі закритих акціонерних товариств (ЗАТ) з обмеженим числом учасників, які володіють біржовими сертифікатами. Кожний учасник приватної біржі є власником, принаймні одного такого сертифіката, який власне надає право на укладання і здійснення біржових операцій.

Загальні положення діяльності бірж:

1. Торговельні операції на біржах здійснюються через брокерів, які представляють інтереси біржі.
2. Неучасники біржі не можуть укладати угоди самостійно, тобто бути стороною біржового контракту.
3. Біржа, як юридична особа від свого імені угоди не укладає.
4. Члени біржі не отримують дивіденди, але користуються інформаційними і іншими послугами, а також отримують заробіток у % від здійснюваних операцій.
5. Члени біржі можуть також утримувати винагороду від своїх клієнтів.
6. Члени біржі можуть здійснювати біржові операції за свій рахунок.

Види біржових угод:

- Покупка і продаж реального товару.
- Угода на проведення спекулятивних (ф'ючерсних угод).
- Угода на здійснення послуг страхування (хеджування) торговельних операцій від можливої зміни цін.

За терміном здійснення біржові угоди поділяють:

- Негайна поставка («спот»).
- Відстрочка поставки товару («форвард»)
- Ф'ючерсні операції (за термінами «спот» або «форвард») можуть носити спекулятивний характер,

здійснюватись з метою отримання доходу від купівлі-продажу біржових контрактів внаслідок різниці між цінами на товар в день укладання контракту і цінами на товар у день реального виконання контракту (тобто є намагання брокерів зароби на підвищенні ціни для покупця).

Уже класичними торговельними персонажами на біржах є «Бики» і «Ведмеді» - це економічні образи, що втілюють дві основні ринкові сили – покупців і продавців. Спочатку таке порівняння використовувалося на фондових біржах, але пізніше стало застосовуватися і відносно учасників будь-яких інших фінансових ринків. За даними Бібліотеки Конгресу США (The Library of Congress), вперше про биків і ведмедів на біржі написав в 1714 році К. Джонсон (С. Johnson) в своїй книзі «Країна Лассис» (Country Lasses). «Бик» («Bull») –інвестор або трейдер, який вважає, що ціна певного фінансового інструменту або весь ринок зростатиме і відкриває довгу позицію. Подібно до того, як бик піднімає ворога на роги і підкидає його вгору, бик-трейдер купує, сприяючи збільшенню попиту і підйому цін. «Ведмідь» («Bear») же, навпаки, прогнозує падіння вартості активу або ринку в цілому і займає коротку позицію. Аналогічно тому, як ведмідь навалюється на свою жертву і давить її вниз до землі, ведмідь-трейдер продає, викликаючи зростання пропозиції і зниження цін. «Бики» і «Ведмеді» на ринку Форекс / Forex чекають, відповідно, підвищення і пониження валютного курсу і тому купують / продають базову валюту проти котируваної валюти. Бики і ведмеді стали настільки популярними ринковими символами, що їм встановлені скульптури по всьому світу, більше, звичайно, бикові, як героєві економічного буму. Окрім «биків» і «ведмедів» в біржовому зоопарку є і інші представники фауни - «жадібні свині», «вівці» - що сумніваються і хаотичні, дослідні і обачливі - «кити». Загальну масу непрофесійних біржових гравців зокрема називають «стадом» [6].

Міжнародні торги – це конкурсний метод укладання контракту з купівлі-продажу або підяду на товари або послуги з попередньо встановленими ринковими правилами і умовами. МТ дають можливість найбільш повно використати конкурентні можливості серед потенційних контрактів для досягнення як найбільш вигідних умов угоди. В залежності від поінформованості суспільства, постачальників, посередників торги класифікуються як:

- Відкриті торги
- Закриті торги

Особливості відкритих торгів:

- умови проведення публікуються і оголошуються в засобах масової інформації;

- до участі у відкритих торгах запрошуються усі бажаючі фірми;
- попередній відбір учасників торгів не здійснюється, особливі вимоги до фірм не представляються;
- число учасників не обмежується.

Об'єктами ВТ є розміщення замовлень на стандартне і нестандартне устаткування, прилади і апарати, обсяги підрядних робіт тощо. Продавці і підприємці, що прийняли рішення про участь у оголошених торгах оплачують безповоротний вступний внесок для викупу тендерної документації (характеристика об'єкта і умов купівлі-продажу). Вкуп тендерної документації не накладає матеріальних зобов'язань на учасників або організаторів торгів.

Особливості закритих торгів:

1. Розсилаються спеціальні запрошення конкурентним фірмам з іміджем, відомих виробників товарів або надання послуг (здатні забезпечувати високу якість, характеризуються сумлінним виконанням зобов'язань).

2. Кількість учасників закритих торгів обмежується тільки запрошеними фірмами та відповідними компетентними учасниками (представники влади, учасники біржі, тощо).

Об'єктами закритих торгів є: технологічні виробничі лінії; унікальне і дороге устаткування; надання інноваційних послуг; проведення проектних інженерно – технічних робіт; будівництво об'єктів економічного і соціального спрямування.

Для проведення будь – яких торгів організатори (торгівельна палата, урядові організації, біржі, тощо) створюють тимчасову організаційну структуру яка називається «тендерний комітет». «Тендерний комітет» за участю представників покупця і продавця технічних експертів, торговельних експертів, формує відповідні тендерні умови купівлі – продажу.

Міжнародні аукціони – це періодично діючі центри торгівлі товарами з індивідуальними споживчими властивостями. Міжнародні аукціони спеціалізуються за певними групами товарів:

1. Сінгапур, Калькутта – спеціалізуються на чаї.
2. Кейптаун, Лондон, Веллінгтон – спеціалізуються на вовні.
3. Монреаль, Осло, Санкт-Петербург – спеціалізуються на хутрі, шубах.
4. Довіль, Лондон, Москва – спеціалізуються на продажі коней.
5. Амстердам – спеціалізується на квітах і т.д.

Міжнародні аукціони організовують великі торговельні компанії, які володіють необхідним устаткуванням, переміщеннями і висококваліфікованими кадрами. Предметом діяльності МА є: скупка за свій рахунок товарів у виробників і постачальників (диктують закупівельні ціни); приймають для перепродажі товари від незалежних виробників; здійснюють власні виробництва на умовах толлінгу. Аукціони можуть проводитися з підвищенням або зниженням цін. По закінченні аукціону продавці і покупці підписують контракти, оплата здебільшого здійснюється в роздріб: 1/3 частина вартості контракту під час його підписання та 2/3 після отримання товару (після відвантаження товару або у встановлені терміни). У цілому аукціонна торгівля є ефективною формою торгівлі, яка дозволяє скорочувати витрати обігу за рахунок масових покупок; забезпечувати продаж товарів за оптимальними поточними ринковими цінами.

Розглянемо окремі методологічні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Термін «метод» походить від грецької мови: «методос» – шлях дослідження, спосіб пізнання явищ і процесів; прийом або система прийомів для виконання певної операції, досягнення кінцевої мети (наукової, політичної, менеджменту, управління, підприємства, країни тощо). Перелічені нижче методи міжнародної торгівлі покладаються в основу пошуку інструментів активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності. Головними методами міжнародної торгівлі є торговельні методи з участю продавця-посередника при здійсненні зовнішньоекономічних операцій: «комерційна компенсація»; «офсет»; «світч».

«Комерційна компенсація» – передбачає взаємну поставку товарів на однакову вартість у контракті на здійснення комерційної компенсації у контракті, контрагенти обумовлюють умови початкової і зустрічної поставки, передбачають дотримання інтересів партнерів у будь-якій формі авансування поставки, частковий товарообмін, участь третьої сторони в експортно-імпорتنих операціях.

«Офсет» – метод закупки експортером у країнах імпортерах товарів у залік експортної поставки, тому цей метод торгівлі ще називають заліковим експортом. Метод «офсет» поширений між технологічно розвиненими країнами на предмет купівлі-продажу дорогих товарів (технології, технічні засоби). Інколи угоди типу «офсет» набувають характеру «джентльменських угод» – як усна домовленість представника вищого рівня менеджменту або керівника господарського суб'єкта з метою реалізувати взаємовигідні інтереси. «Джентльменські угоди» можуть бути спрямовані проти іноземних сторін, можуть не відповідати вимогам чинного національного і міжнародного законодавства, не фіксуються, а тільки усна домовленість.

Метод «світч» – передбачає передачу експортером торговельних зобов'язань «третьої стороні», спеціалізованої торговельній фірмі: експортні, імпорتنі, агентські фірми, брокерські фірми, торговельні дома. Угоди типу світч належить характер зустрічної торгівлі.

Методи торговельних зовнішньоекономічних відносин (ТЗЕВ) між суб'єктами-партнерами.

Будь-які форми здійснення ЗЕД операцій передбачають певний метод ТЗЕВ між суб'єктами-партнерами (між країнами: експорт, імпорт, транзит, реекспорт, реімпорт).

Експортом (зовнішньоекономічною експортною операцією) вважається:

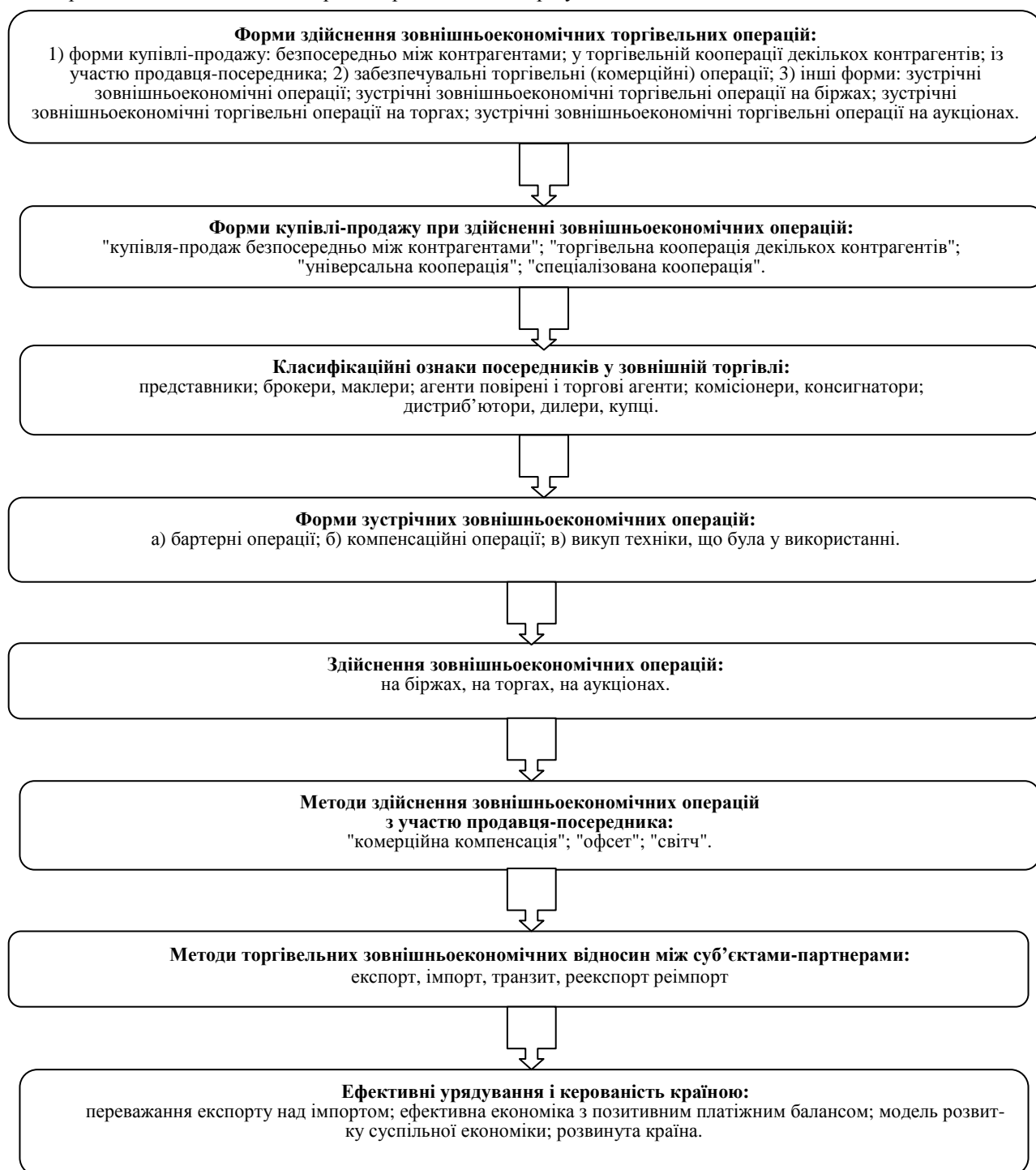
1. Вивіз капіталу у формі надання кредитів і інвестицій іноземному економічному суб'єкту.
2. Продаж товарів та надання послуг іноземним особам, фірмам і організаціям, в тому числі без вивезення їх закордон – для України це юридичні особи, представники інших країн на території України.

Імпорт (зовнішньоекономічною імпортною операцією) вважається:

1. Закупівля у іноземного контрагента товару з увезенням його із-за кордону.
2. Платне користування послугами іноземних осіб, фірм й організацій.
3. Увезення капіталів у вигляді іноземних кредитів або інвестицій.
4. Об'єктом імпорту є також товари, які ввозяться в країну на аукціони, ярмарки, виставки.
5. В імпорт зараховується надання інноваційних послуг, проектних і виробничих послуг, з будівництва тощо іноземними суб'єктами економіки.

Транзитом - вважається зовнішньоекономічна операція з перевезення товарів, переміщення вантажів, надання транспортних ті інших послуг через треті країни країні-покупцю (споживачу).

Реімпорт – це закупка і увезення із-за кордону раніше експортованих товарів, які не піддавались там переробці або видозміні, а також браковані товари, товари з порушенням якісних характеристик, товари які з тих чи інших причин не були продані за кордоном. Основною ознакою реімпорту є дворазовий перетин кордону своєї країни з одним і тим же товаром – при вивезенні і при увезенні.



**Рис. 2. Схематичний алгоритм пошуку економічних інструментів активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України**

Реекспортом – є зовнішньоекономічна операція, яка передбачає укладення двох контрактів: на купівлю товару, на право його реекспорту. Суттю реекспорту є купівля товару країною-посередником і подальший його перепродаж іншій (третій) країні – покупцю (споживачу), платежі (розрахунки), як правило здійснюються через реекспортуючу країну.

Нагадаємо, що в методологічну основу «алгоритмології» покладена певна скінчена послідовність вказівок (команд), формальне виконання яких дозволяє за обмежений час отримати розв'язок задачі. Термін «алгоритм» утворився в результаті перекладу на європейські мови імені арабського математика IX століття Аль-Хорезмі, який описав правила (алгоритми) виконання основних арифметичних операцій у десятковій системі числення. У своїй практичній діяльності люди постійно мають справу із алгоритмами (послідовностями вказівок, інструкціями, правилами тощо). Методологічні властивості алгоритмів: 1) скінченність – виконання кожного алгоритму повинно завершуватись з а скінченне число кроків; 2) результативність – виконання алгоритму завжди повинно призводити до певного результату; воно не може закінчуватись невизначеною ситуацією або ж не закінчуватись взагалі; 3) формальність – виконавець відповідно до алгоритму повинен одержати результат, не вникаючи в його суть; поки що сучасні комп'ютери не можуть розуміти суть завдань і окремих вказівок алгоритму; 4) визначеність – будь-який алгоритм повинен бути описаний так, щоб при його розшифруванні у виконавця не виникло двозначних вказівок, тобто різні виконавці згідно з алгоритмом повинні діяти однаково та прийти до одного і того ж результату; 5) масовість – за допомогою складеного алгоритму повинен розв'язуватись цілий клас задач; 6) зрозумілість - в алгоритмі повинні бути лише операції, які знайомі виконавцеві. Алгоритми можна описувати за допомогою слів (природною мовою – українською, німецькою тощо), спеціальних мов – використовуючи спеціальні формули, таблиці, графіки, блок-схеми, інші засоби.

**Основні узагальнення і висновки.** Нами сформульовано теоретико-методологічну сутність форм і методів здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій, а також виокремлено перелік особливостей, які можуть служити економічними інструментами активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України. Розроблено схематичний алгоритм пошуку економічних інструментів активізації й оптимізації зовнішньоекономічної діяльності України.

Основними формами здійснення зовнішньоекономічних торговельних операцій є: 1) форми купівлі-продажу: безпосередньо між контрагентами; у торговельній кооперації декількох контрагентів; із участю продавця-посередника; 2) забезпечувальні торговельні (комерційні) операції; 3) інші форми: зустрічні зовнішньоекономічні операції; зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на біржах; зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на торгах; зустрічні зовнішньоекономічні торговельні операції на аукціонах. Основними формами купівлі-продажу при здійсненні зовнішньоекономічних операцій є: «купівля-продаж безпосередньо між контрагентами»; «торгівельна кооперація декількох контрагентів»; «універсальна кооперація»; «спеціалізована кооперація». Основними формами зустрічних зовнішньоекономічних операцій є: а) бартерні операції; б) компенсаційні операції; в) викуп техніки, що була у використанні.

До головних методів здійснення зовнішньоекономічних операцій з участю продавця-посередника належать: «комерційна компенсація»; «офсет»; «світч». До головних методів торговельних зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами-партнерами належать: експорт, імпорт, транзит, реекспорт, реімпорт.

Охарактеризовано класифікаційні ознаки посередників у зовнішній торгівлі, якими є представники; брокери, маклери; агенти повірені і торгові агенти; комісіонери, консигнатори; дистриб'ютори, дилери, купці.

Головними показниками ефективного урядування і керування країною є: 1) переважання експорту над імпортом; 2) ефективна економіка з позитивним платіжним балансом; 3) модель розвитку суспільної економіки, саме такі показники здатні забезпечити добрий суспільно-економічний розвиток країни.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 07.02.2002 р. № 3047 – III/02-ВР.
2. Пунько Б.М. Економіко-екологічне відтворення: Монографія / Б.М. Пунько [За ред. акад. НАН України Б.В. Буркинського]. – Львів : Науково-виробнича фірма «Українські технології», друге вид., доп., 2011. – 440 с.
3. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. док. екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К.: ЦНЛ, 2004. – 580 с.
4. Лебедев І.В. Курс лекцій з дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» для студентів 4 курсу всіх форм навчання спеціальності «Менеджмент організацій» / Уклад. І.В. Лебедев. – Одеса: ОДЕУ. Ротапринт, 2007. – 93 с.
5. Саллі В.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник / В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я. Швець. – К.: ВД «Професіонал», 2003.
6. Інтернетресурс: <http://forex-markets.ru/bull-bear.html>.