

2. *Прейгер Д.* Стратегічні запаси енергоресурсів у системі забезпечення енергетичної безпеки держави / Д.К. Прейгер, В.В. Мухін // Стратегічні пріоритети. – 2012 р. – 2 (23). – С. 92-97.
3. *Гальчинський А.С.* Україна на перехресті геополітичних інтересів / А.С. Гальчинський. – К., 2002.
4. *Гесць В.М.* Питання взаємопов'язаного розвитку економіки та енергетики України / В.М. Гесць // Вісник НАН України. – 2006. – № 2. – С. 7-11.
5. *Семеновський А.І.* Удосконалення правового забезпечення державної політики енергетичної безпеки // Стратегічні пріоритети. – 2012. – 2 (23). – С. 15-21.
6. *Виклики для енергетичної безпеки України. Сучасний стан – 2010. Аналітична записка [Електронний ресурс].* – Режим доступу : asos.org/wp-content/archive/Energy_Strategy_UKR.pdf
7. *Новицький В.* Економічні ресурси цивілізаційного розвитку : навчальний посібник / В. Новицький. – К. : НАУ, 2004. – 268 с.
8. *Новікова А.М.* Методологічні основи розвитку транзитного потенціалу України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.04 / Національний авіаційний ун-т. – К., 2004.
9. Статистична інформація за січень 2012 року. Міністерство палива та енергетики від 27 лютого 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=218109&cat_id=35081
10. Енергетична стратегія України на період до 2030 року (Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/>
11. “Укртранснафта” скоротила обсяги транспортування нафти в січні 2012 р. на 8,7%. Прес-центр. Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном від 12 лютого 2013 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // http://ppa.gov.ua/press_center/economic_news/29719/
12. Україна за січень-квітень зменшила транзит газу в Західну Європу на 18,2%. РБК Україна. Економіка від 14.05.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/ukraina-za-yanvar-aprel-umenshila-tranzit-gaza-v-zapadnuyu-14052013165200>
13. *Сухоруков А.І.* Національна економічна безпека : навчальний посібник / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук ; за ред. А.І. Сухорукова. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 384 с.
14. *Павленко О.* Простір енергетичної безпеки / О. Павленко // Політика і час. – 2008. – № 7. – С. 22-29.
15. Енергетична Стратегія ЄС та її наслідки для України [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ier.com.ua/files/publications/Policy.../PB_04_2011_ukr.pdf
16. Енергетична стратегія ЄС – це незалежність від російського газу [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/content/article/1496740.html>

С.А. Філатов

кандидат технічних наук,

доцент кафедри менеджменту

*зовнішньоекономічної діяльності та логістики,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

Агентська діяльність як подальший розвиток посередництва

Статтю присвячено особливостям агентської діяльності як складової торговельного посередництва в міжнародній торгівлі. Зроблено комплексний аналіз структури агентської угоди між підприємством-виробником і посередником. Визначено основні

аспекти вибору торговельного агента, основні фактори, що впливають на ефективність роботи посередника.

Статья посвящена особенностям агентской деятельности как составляющей торгового посредничества в международной торговле. Осуществлен комплексный анализ структуры агентского договора между предприятием-производителем и посредником. Определены основные аспекты выбора торгового агента, основные факторы, влияющие на эффективность работы посредника.

This article is devoted to the peculiarities of agents' activity as an integral part of commercial intermediation in international trade. It represents the comprehensive analysis of the structure of agents' agreement between company producer and an intermediary. The article determines the main aspects of commercial agent selection and major factors influencing on the intermediary's performance efficiency.

Ключові слова: міжнародна торгівля, договір купівлі-продажу, посередник, агентська діяльність, торговельний агент, агентська угода.

Постановка проблеми

У практиці зовнішньоекономічної діяльності як вітчизняних, так і зарубіжних підприємств досить поширеними є договори комісії та агентські угоди, що передбачають використання торговельних посередників (комісіонерів або агентів) при виході компаній на зовнішні ринки та укладанні угод з іноземними контрагентами.

Такі угоди є досить ефективним і перспективним напрямом зовнішньоторговельних операцій, адже вони дають можливість:

- для продавців: вийти на нові ринки збуту; використовувати матеріально-технічну базу для реалізації товару; отримати пільги тощо;
- для посередників: прискорити власний грошовий обіг, не відволікаючись на інвестування власних коштів у придбання товару;
- для покупців: отримати товар у більш короткі строки поставки.

Актуальність цього дослідження полягає в необхідності більш детального аналізу структури агентської угоди, необхідності вивчення взаємовідносин між підприємством-виробником і посередником під час укладання та виконання міжнародного договору купівлі-продажу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Становлення України як незалежної держави супроводжується інтенсивним розвитком ринку. З прийняттям Конституції України, яка закріпила основні засади розвитку ринкових відносин, правотворчий процес у країні вийшов на якісно новий рівень. Свобода договору дає можливість створювати нові моделі договорів, не передбачених законодавством. Одним із таких договорів, що останніми роками набув широкого використання, але не має достатнього законодавчого регулювання, є агентський договір. Уперше в українському законодавстві на існування агентських послуг було вказано у ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. [1]. З того часу цей вид договору згадується в понад 350 нормативних актах. Агентський договір є видом представницького договору, однак у зв'язку з тим, що Цивільний кодекс УРСР не передбачав такого договору, його часто ототожнюють із договором доручення. Водночас, аналізуючи правову природу агентського договору, можна виокремити низку специфічних ознак, що його індивідуалізують.

Як відомо, згідно з п. 1 ст. 295 Господарського кодексу України [2] комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва

від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Після більш докладного розгляду вказаних визначень виникає декілька запитань. Так, залишається незрозумілим, як співвідносяться один з одним комерційне посередництво та агентська діяльність. Під торгово-посередницькими угодами розуміють угоди, пов'язані з купівлею-продажем товару, виконані за дорученням принципала (виробника або споживача товару) незалежним від них контрагентом (торговельним посередником) на основі укладеного між ними договору або окремого доручення [3].

Торговельне посередництво з економічної точки зору є широким поняттям і передбачає виконання значного кола послуг, таких як пошук закордонного контрагента, підготовка та укладання угоди, кредитування та надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиційних операцій, проведення рекламних та інших заходів із просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування та проведення інших заходів [4].

Серед загальних вимог до зовнішньоторговельного договору посередництва окреме місце відводиться переліку умов, з приводу яких сторонам рекомендується досягти згоди, щоб контракт вважався дійсним і повноцінно укладеним. Одні джерела називають їх основними, інші – обов'язковими, але сторони повинні самостійно вирішувати, які умови для них є головними, які – другорядними та які з них зазначатимуться в контракті [5].

У сфері посередницьких послуг працюють представники малого та середнього бізнесу: брокери, дилери, агенти, представники та ін. Права та зобов'язання таких посередників зазначені в типових договорах з їх принципалами. Правову оцінку відносин між принципалом і посередником детально розглянуто в роботах М.Е. Костюкова [6]. У них зроблено комплексний аналіз посередницького договору відповідності до чинного законодавства країн пострадянського простору, а саме Російської Федерації, Республіки Білорусь та України.

Загальний поділ функціональних обов'язків посередників подано в роботах І.С. Гринько [4], М.І. Дідівського [7], М.М. Єрмошенко [8; 9] і К.І. Плужнікова [10].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Такі важливі питання, як пошук оптимальної моделі договірних умов, типу агентської угоди, наявність законодавчого регулювання, а також взаємна матеріальна зацікавленість між підприємством-виробником та агентом-посередником розкрито в літературних джерелах недостатньо, тому існує нагальна потреба в детальному їх дослідженні.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення особливостей агентської діяльності, структури агентської угоди, аспектів вибору торговельного агента та основних факторів, що впливають на ефективність роботи посередника.

Виклад основного матеріалу дослідження

Згідно зі ст. 295 Цивільного кодексу України [11] (далі – ЦК України) комерційним посередництвом (агентською діяльністю) є підприємницька діяльність, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Така діяльність охоплюється більш широкою загальноцивільною категорією «доручення» (див. ч. 2 ст. 305 ЦК України) зі специфікою, обумовленою, зокрема, сферою існування агентських відносин – підприємницька діяльність,

сферою застосування – надання послуг в укладенні угод та іншими чинниками, про що йдеться далі. Тому на неї, як зазначалося вище, поширюються загальні положення ЦК України, що регулюють відносини доручення та спеціальні положення ЦК України стосовно відносин доручення (або термінологією ЦК України – агентських відносин).

За змістом викладеного визначення можна встановити основні ознаки такої діяльності:

- а) це – підприємницька діяльність;
- б) предметом вказаної діяльності є надання послуг;
- в) послуги надаються виключно суб'єктам господарювання та виключно в господарській діяльності;
- г) послуги надаються шляхом посередництва;
- д) посередництво здійснюється від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого представляють.

Викладені ознаки дають можливість відмежувати надання послуг із комерційного посередництва від суміжних видів діяльності: комісійної діяльності та виконання доручення, а також інституту представництва. Відносини комерційного посередництва передбачають участь у них особливий категорії підприємців – агентів. Особливістю цих відносин є також те, що агент не заміщує особу суб'єкта, якого він представляє: комітента (у договорі комісії) або довірителя (у договорі доручення).

Комерційний агент – суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який, відповідно до визначених агентським договором повноважень, здійснює комерційне посередництво в інтересах та від імені другої сторони за договором (принципала), вступаючи при цьому у відносини з третіми особами.

Агентські операції – це доручення однієї сторони, що називається принципалом, другій стороні, яка іменується агентом, здійснення юридичних угод за рахунок і від імені принципала (комісіонер діє від свого імені) на визначеній території. Незалежність агента виявляється в тому, що він не перебуває в трудових відносинах із принципалом і здійснює свою діяльність самостійно на основі агентської угоди. Він є юридичною особою, зареєстрованою у торговельному реєстрі. Агент лише сприяє угоді, але сам не є стороною, тобто контракт про купівлю не укладає.

Якщо порівнювати агентську угоду з договором комісії, то згідно з українським законодавством агентські відносини мають такі ключові відмінності:

- агент діє від імені принципала, комісіонер – від свого імені;
- агентська угода має тимчасовий характер, обмежена визначеним строком дії, розрахована, в разі отримання позитивних результатів, на тривалу співпрацю між принципалом і агентом;
- агентська угода має територіальний характер, обмежена певною територією, на якій агент діє за дорученням принципала.

Обсяг обов'язків агента-повіреного набагато ширший, ніж комісіонера.

Агентська угода, як правило, визначає такі обов'язки агента-повіреного:

- вивчати кон'юнктуру ринку та інформувати принципала про умови торгівлі та вимоги, яким повинні відповідати товари, щоб бути конкурентоспроможними на цьому ринку;
- створювати на ринку позитивну думку про товари принципала та про самого принципала, як надійного постачальника, здійснювати рекламу товарів;
- надавати принципалу сприяння в збуті або придбанні товарів або реалізувати товари від його імені;

- утримувати або орендувати склади для скорочення термінів постачання товарів споживачам;
- організувати та використовувати власну збутову мережу та, якщо це передбачено агентською угодою, здійснювати передпродажний сервіс і технічне обслуговування.

Відповідно до представницької угоди до основних зобов'язань агента-представника входить:

- проводити маркетингові дослідження ринку товарів відповідної номенклатури й інформувати принципала про його стан;
- інформувати принципала про технічні вимоги до товарів і цін, перспективи розміщення й обсяги замовлень;
- знаходити за дорученнями принципала фірми-контрагенти, що зацікавлені у придбанні або продажу товарів із заданими технічними характеристиками;
- попередньо обговорювати з контрагентами основні умови угод у межах наданих агенту повноважень;
- рекомендувати принципалу найбільш перспективних контрагентів;
- сприяти виконанню реалізації контрактів з обраною принципалом фірмою;
- формувати позитивний імідж про принципала в діловому світі та здійснювати рекламу його товарів і послуг;
- забезпечувати постійний зв'язок принципала з імпортерами, з урядовими та іншими органами, від яких залежить рішення про розміщення замовлень.

Специфіка такої форми посередництва виявляється в тому, що агент-посередник безпосередньо не виробляє продукцію, не торгує безпосередньо на пряму, не дає гроші в кредит, але активно сприяє здійсненню цих операцій.

Загальну схему роботи агента зображено на рисунку.

Винагорода агента фіксується в агентській угоді у вигляді відсотка від вартості проданих за укладеною ним угодою товарів.

Слід зазначити, що характерною рисою агентської угоди є вказаний рівень постійного відсотка (у деяких випадках зазначається формула його обчислення). Найчастіше на практиці цей відсоток визначений як «сума, що вказана в акті виконаних Агентом робіт, але яка не може перевищувати 4% суми, зарахованої на рахунок Принципала за реалізацію продукції згідно з контрактами купівлі-продажу, укладеними за участі Агента». Таким чином, агент зацікавлений укласти контракт на якнайбільшу суму на користь принципала.



Рис. Схема операцій агентської угоди

Як приклад, однією з поширених форм посередницької діяльності при експорті машинобудівного обладнання є використання послуг агентів-посередників. Зазвичай для машинобудівної продукції (авіадвигуни, газотурбінні агрегати, важке металургійне обладнання) величина агентської винагороди становить від 1 до 12% (у середньому 4-8%) при вартості контрактів від 500 до 2 млн. дол. на ринках північної Африки, Азії та Росії.

Нижче наведено узагальнені дані стосовно переважного розміру агентської винагороди в практиці роботи українських підприємств із агентами-нерезидентами. Середні ставки агентських винагород наведено в таблиці.

Таблиця

Середній інтервал ставки агентської винагороди при експорті продукції машинобудування з України у 2007-2011 рр., %

Рік	Авіадвигуни та газотурбінне обладнання	Важке металургійне обладнання
2007	8-10	3-5
2008	11-13	4-6
2009	9-11	2-4
2010	12-14	3-5
2011	12-14	4-6

Потрібно зазначити, що агенти-посередники, якими можуть виступати фізичні особи, такої чіткої градації ставок агентської винагороди не мають. Діюче законодавство України учасникам агентських угод достатньої юридичної захищеності не надає.

Якщо більш конкретно зосередитися на агентських угодах, то слід урахувати, що українські фіскальні органи часто з великою підозрою ставляться до агентських і комісійних відрахувань, вважаючи їх засобом уникнення оподаткування. У багатьох випадках це відповідає дійсності, однак далеко не завжди, адже принципал повинен у будь-якому разі отримати за свій товар прибуток, який був би не нижчим встановленої рентабельності. Тому при укладанні агентської угоди слід більш детально визначати обов'язки сторін.

Проведемо аналіз структури та змісту окремих розділів агентської угоди:

1. Предмет угоди. У цьому параграфі визначається, яку послугу агент зобов'язаний надати принципалу. При цьому точне найменування продукції, характеристики або номенклатура товарів (послуг) фіксується в додатках або окремих агентських дорученнях, які є частиною договору, про що робиться відмітка в тексті угоди.

2. Обов'язки сторін. Цей пункт дає визначення обов'язків, що покладаються на кожну сторону угоди. Так, агент повинен робити маркетингові дослідження кон'юнктури ринку, організувати та проводити переговори з потенційними покупцями. До обов'язків принципала належить, перш за все, зобов'язання вчасно здійснювати оплату послуг агента.

3. Винагорода агента та порядок розрахунків — це відсоток винагороди, визначений в основній угоді як сума, що вказана в акті виконаних агентом робіт.

4. Вирішення суперечок. У цьому пункті зазначено, що вирішення суперечок повинно відбуватись «у Арбітражному суді за місцем перебування позивача».

5. Форс-мажор. Розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інші). Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

6. Особливі умови. Цей пункт договору передбачає викладення положень, які не було зазначено в інших розділах документа, але які є суттєвими та важливими для сторін.

7. Юридичні адреси сторін і підписи.

Укладаючи агентську угоду, необхідно враховувати особливості норм місцевого законодавства. У країнах із високим рівнем податків і лімітованим розміром комісійної винагороди в агентських угодах необхідно вказати тільки офіційну частину оплати агентові, а другу частину можна одержувати на особливий рахунок у країні-експортері або в третій країні.

Дуже важливо врахувати основні комерційні й політичні ризики.

До комерційних ризиків належать труднощі, пов'язані з реалізацією товарів на ринку, перевезенням вантажів, прийманням товару покупцем, платоспроможністю покупця та його небажанням здійснювати платежі, коливаннями валютних курсів.

До політичних ризиків належать: уведення в країні покупця заборони на імпорт або його різке обмеження; виникнення страйків, війна під час перевезення товарів покупцеві; різноманітні валютні обмеження.

Принципалові при укладанні агентської угоди теж необхідно враховувати можливості агента. Дуже важливими якостями останнього є його контакт із потенційним замовником. У деяких випадках для отримання замовлення від державної структури (наприклад, державних підприємств країн Північної Африки, Південно-Східної Азії та Росії) необхідно співпрацювати з посередником, який має зв'язки з особами, відповідальними за проведення тендерів тощо. Отже, часто високі відсотки агентських відрахувань є обов'язковою умовою для виходу на кінцевих споживачів та отримання великих замовлень, тож експортер повинен зважити всі фактори й оцінити потенційний прибуток і можливі ризики роботи на таких специфічних ринках.

Мотивація посередника є основним фактор підвищення ефективності його роботи. Оскільки посередники не мають іншого джерела коштів, крім винагороди, то недостатня її сума може викликати зниження активності посередницької діяльності, а переплата позначиться на зниженні ефективності комерційних справ і, зрештою, відмові від їхніх послуг. У зв'язку з цим і принципал, і посередник повинні прагнути до укладання угод, у яких передбачаються взаємовигідні суми винагород.

Висновки

Слід відзначити, що така форма посередництва, як агентські відносини, є дещо новою для України та набула значного поширення протягом останніх 10 років. В українському законодавстві бракує достатнього законодавчого регулювання агентських відносин, які здебільшого ускладнюють чітке розуміння того, яким чином можна найбільш ефективно вибудувати схему роботи з компаніями-агентами.

У статті проведено аналіз структури та змісту агентської угоди, розроблено рекомендації щодо основних параметрів, яким треба приділяти особливу увагу в процесі укладання агентських угод. Зокрема, щоб запобігти ускладненням у процесі перерахування коштів та звести до мінімуму вірогідність того, що в майбутньому буде виникати потреба у змінних умов агентської угоди. Найбільш оптимальним вибором є структура договору, що передбачає можливість сформулювати рамкову агентську угоду, у якій є доцільним викладення лише загальних умов співпраці. Уточнення всіх деталей співробітництва повинно наводитися в додатках і доповненнях до такої угоди. Мотивація посередника є основним фактором підвищення ефективності його роботи.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.
2. Господарський кодекс України // Звід кодексів і законів України. – К. : Українське агентство інформації та друку «Рада», 2007. – С. 149.
3. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешне-торговых операций : учебно-практическое пособие / Ю.Н. Грачев . – М. : Бизнес-школа : Интел-Синтез, 2000. – 544 с.
4. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки / И.С. Гринько – Сумы : Реал, 1994. – 464 с.
5. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов / под. ред. Г. Поляка. – М. : Финансы, 2007. – С. 77.
6. Костюков М.Е. Международный коммерческий контракт / М.Е. Костюков, Е.М. Костюкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://Kostyukov.nm.ru/ru/pub/index.Thm>
7. Дідівський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / М.І. Дідівський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
8. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій : навчальний посібник / М.М. Єрмошенко. – 2-е вид. – К. : НАУ, 2006. – 348 с.
9. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій / М.М. Єрмошенко. – К. : НАУ, 2003. – 345 с.
10. Плужников К.И. Транспортное экспедирование : учебник / К.И. Плужников. – М. : Рос-Консульт, 1999. – 576 с.
11. Цивільний кодекс України // Звід кодексів і законів України. – К. : Українське агентство інформації та друку «Рада», 2007. – С. 637.

А.В. Пантелєєва
здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Захист інтелектуальної власності фармацевтичної галузі: аспекти економічної безпеки

У статті досліджено проблемні питання захисту інтелектуальної власності фармацевтичних підприємств в умовах європейської інтеграції. Показано, що створення дієвої системи захисту власності зміцнить рівень економічної безпеки за рахунок удосконалення діяльності служб безпеки підприємства. Запропоновано програму захисту інтелектуальної власності підприємства, яка враховує всі види інформації, що підлягають захисту, потенційні канали витікання інформації, можливі втрати від незаконного продажу інтелектуальної власності.

В статье исследованы проблемные вопросы защиты интеллектуальной собственности фармацевтических предприятий в условиях европейской интеграции. Показано, что создание действенной системы защиты собственности укрепит уровень экономической безопасности за счет усовершенствования деятельности служб безопасности предприятия. Предложена программа защиты интеллектуальной собственности предприятия, которая учитывает все виды информации, подлежащие защите, потенциальные каналы утечки информации, возможные потери после продажи интеллектуальной собственности.

The article deals with the issues of intellectual property rights protection of pharmaceutical companies in terms of European integration. It is indicated, that creation of the effective system of property protection strengthens the level of economic security through enterprise security systems improvement. The article offers a program of intellectual property rights