

О.П. ГРЕБЕЛЬНИК

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3-тє видання, перероблене та доповнене

Підручник
для студентів вищих навчальних закладів

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.428я73
Г 79
УДК 339.5(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 14/18.2–1788 від 26.07.2004 р.)*

Рецензенти:

Новицький В.Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;

Румянцеv А.П. – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Юхименко В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Київського національного торговельно-економічного університету.

О.П. Гребельник

Г 79 Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

ISBN 978-966-364-581-0

У підручнику на основі головних законодавчих актів, які регулюють зовнішньоекономічні відносини, розглядається низка проблем, пов'язаних з зовнішньою торгівлею і зовнішньоекономічною діяльністю в Україні: причини та передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності, система регулювання цього виду діяльності, характеристика інструментарію регулювання відносин у сфері зовнішньої торгівлі, проаналізовано сутність та структуру зовнішньоекономічного контракту.

Велику увагу приділено аналізу основних форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності: експортно-імпортним операціям, зустрічній торгівлі як формі виходу підприємств на зовнішній ринок, рентним операціям. Висвітлено основи організації та функціонування підприємств з іноземними інвестиціями на території України. Охарактеризовано особливості функціонування валютно-фінансового механізму регулювання зовнішньоекономічних відносин. Теоретичний матеріал супроводжується практичними рекомендаціями та прикладами.

Для студентів вищих навчальних закладів, а також усіх тих, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

ББК 65.428я73

ISBN 978-966-364-581-0

© О.П. Гребельник, 2008

© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль в розвитку національної економіки	6
1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності	6
1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни	11
1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю	17
1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни	28
Розділ 2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	46
2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України	46
2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності	48
2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	51
2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	54
Розділ 3. Митно-тарифна система регулювання експортно-імпортних операцій	73
3.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні	73
3.2. Митний тариф як інструмент економічної політики країни	79
3.3. Характеристика системи митного оподаткування	106
3.4. Митний контроль як складник митно-тарифної політики	128
3.5. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	138
Розділ 4. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	156
4.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	156
4.2. Характеристика системи кількісних обмежень експортно-імпортних операцій	161
4.3. Порівняльний аналіз використання імпортної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту	168
4.4. Приховані методи протекціонізму	174

<i>Розділ 5. Орендні операції, як вид зовнішньоекономічної діяльності.</i>	189
5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій	189
5.2. Характеристика функцій лізингу.	193
5.3. Систематизація видів лізингових операцій	199
<i>Розділ 6. Зустрічна торгівля як форма виходу підприємств на зовнішній ринок</i>	216
6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі.	216
6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі	218
6.3. Операції за участю продавця у сфері зовнішньоекономічних відносин.	221
6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва	225
<i>Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу</i>	235
7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів при укладанні зовнішньоекономічної угоди	235
7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту	239
7.3. Характеристика базисних умов контрактів	244
7.4. Ціна товару та загальна вартість контракту	248
7.5. Механізм міжнародних розрахунків та фінансові умови зовнішньоторговельних угод	249
<i>Розділ 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.</i>	268
8.1. Сутність валютних відносин	268
8.2. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів	282
8.3. Валютні ризики та способи їх усунення	286
<i>Розділ 9. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом в Україні.</i>	301
9.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.	301
9.2. Порядок створення спільних підприємств	304
9.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом	309
<i>Розділ 10. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності.</i>	319
10.1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни	319
10.2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	327
10.3. Визначення ефективності експортних угод при виході підприємства на зовнішній ринок	337
<i>Глосарій.</i>	351
<i>Список рекомендованої літератури</i>	427

Формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо тільки за умов створення високоефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, належної підготовки фахівців у даній галузі. Тому трансформація системи економічного навчання з метою підготовки висококваліфікованих спеціалістів, здатних ефективно працювати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку, передбачає викладання цілого комплексу фахових дисциплін. Дисципліна «Основи зовнішньоекономічної діяльності» є базовою у підготовці менеджерів зі спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Вона є підґрунтям, що формує систему професійних навичок майбутніх спеціалістів у сфері зовнішньої торгівлі.

Головна мета навчальної дисципліни полягає у дослідженні системи функціонування суб'єктів господарської діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин, вивченні основних законів і закономірностей, що застосовуються при здійсненні підприємствами експортно-імпорتنних операцій. Вивчаючи систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності, студент ознайомлюється з основними нормативно-правовими засадами функціонування підприємств на зовнішньому ринку, специфікою митного регулювання при здійсненні експортно-імпорتنних операцій, методами нетарифного регулювання експортної і імпорتنної політики країни. Отримані знання щодо особливостей маркетингових досліджень зовнішнього ринку та форм і методів зовнішньоекономічних зв'язків надають можливість правильно оцінити кон'юнктуру потенційних світових ринків, виробити найбільш оптимальну стратегію виходу на зовнішній ринок. Дослідження широкого спектра різнобічних форм співпраці з іноземними партнерами дає можливість ефективно реалізувати економічний потенціал суб'єктів господарської діяльності через зовнішньоекономічні зв'язки.

Фахівець з управління зовнішньоекономічною діяльністю має оволодіти конкретними знаннями з особливостей валютно-фінансового забезпечення експортно-імпорتنних угод та специфіки кредитно-розрахункових відносин у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому важливим моментом є вироблення професійних навичок щодо проведення повноцінного аналізу діяльності підприємства, виявлення факторів, що впливають на ефективність функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, з метою прогнозування стратегії виходу на зовнішній ринок.

Підручник призначено для студентів економічних факультетів, науковців і практичних працівників.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни.

1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю.

1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни.

Ключові слова та поняття: зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішньоекономічна політика, зовнішньоторговельна політика, валютна політика, порівняльні переваги, міжнародна вартість, абсолютні переваги, витрати заміщення, розміщення факторів виробництва, парадокс Леонтьєва, вільна торгівля, автаркія, протекціонізм, платіжний баланс.

1.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИЧИН ТА ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Серед процесів, які визначають особливості розвитку сучасного світу, провідним є процес інтернаціоналізації господарського життя. Його суть полягає в тому, що національні економічні системи можуть ефективно розвиватися лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння. Тому нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не знавала б впливу зовнішнього (міжнародного) середовища.

Якщо розглядати економіку країни з точки зору функціональної орієнтації, то вона складається з двох секторів: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення внутрішньої економіки — задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва, зовнішньої — вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Таким чином, основний критерій виді-

лення цих двох секторів — наявність економічних зв'язків між господарськими одиницями, які репрезентують різні країни.

Виходячи з цього, можна дати визначення зовнішньоекономічних зв'язків як комплексної системи різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки.

В історичному аспекті зовнішньоекономічні зв'язки є продуктом цивілізації, так як виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному — зовнішні економічні зв'язки — це операції, пов'язані з обігом товарів, послуг, грошей і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі: нерівномірність економічного розвитку різних країн світу; відмінності в сировинних ресурсах; відмінності в людських ресурсах; нерівномірність розміщення фінансових ресурсів; характер політичних відносин; різний рівень науково-технічного розвитку; специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу. Кожна держава проводить власну економічну політику, що базується на певному розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, сфери обслуговування та інших галузей економічної системи, спеціалізуючись при цьому в тих сферах економіки, які дозволяють мати значні переваги.

Відмінності в сировинних ресурсах. Більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експорту потенціалу.

Відмінності в людських ресурсах. Щорічно в результаті пошуку роботи у світі переміщується більше двадцяти п'яти мільйонів чоловік із країн, що мають надлишок трудових ресурсів: Індія, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нігерія. В основному цей потік направлений у регіони, які потребують додаткового притоку робочої сили: Західна Європа, США, Близький Схід. Тому даний процес носить об'єктивний характер і сприяє розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

Нерівномірність розміщення фінансових ресурсів. Однією з законностей розвитку економічних міжнародних відносин є функціонування світового інвестиційного ринку. В 90-х роках у світі сталося значне підвищення рівня прямих іноземних інвестицій, які сягнули близько 300 млрд дол США щорічного інвестиційного потоку.

Характер політичних відносин. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків стимулює пошук оптимальних форм розв'язання суперечностей між країнами. При цьому вони дозволяють погасити політичну конфронтацію, яка, як правило, призводить до негативних наслідків (розрив економічних відносин, економічна і політична блокада, війна і т. п.). У свою чергу, політична стабільність створює сприятливі умови для розвитку міжнародних економічних відносин.

Різний рівень науково-технічного розвитку. При посередництві зовнішньоекономічних зв'язків країни вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й завдання диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу-хау. Обмін між країнами студентами, науковими співробітниками, спеціалістами дозволяє підтримувати високий інтелектуальний і технологічний рівень у країні, стимулює розвиток наукоємних виробництв, допомагає реалізувати інтелектуальний потенціал країни на світовому ринку.

Специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов. Реалізація економічного потенціалу країни на світовому ринку можлива не тільки завдяки різному рівню виробничих умов країн, а й завдяки особливостям природно-географічного положення. Завдяки зовнішньоекономічним зв'язкам країни реалізують свій потенціал у туристичному, рекреаційному напрямках, що дозволяє їм отримати значні валютні надходження (Швейцарія, Італія, Єгипет, Франція, Угорщина). Вигідне географічне положення країни дає можливість їй отримувати кошти від транзиту вантажів через її територію (Польща, країни Прибалтики).

Таким чином, більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу.

Отже, необхідність існування зовнішньоекономічних зв'язків обумовлюється тим, що різні країни мають різні виробничі умови. Виходячи з цього, країни спеціалізуються на виробництві такої продукції, яка значною мірою дешевша від зарубіжних аналогів, що в кінцевому підсумку приносить прибуток кожній країні-учасниці, задовольняє потреби споживачів у продукції кращої якості.

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямком товарного потоку;
- за структурною ознакою.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

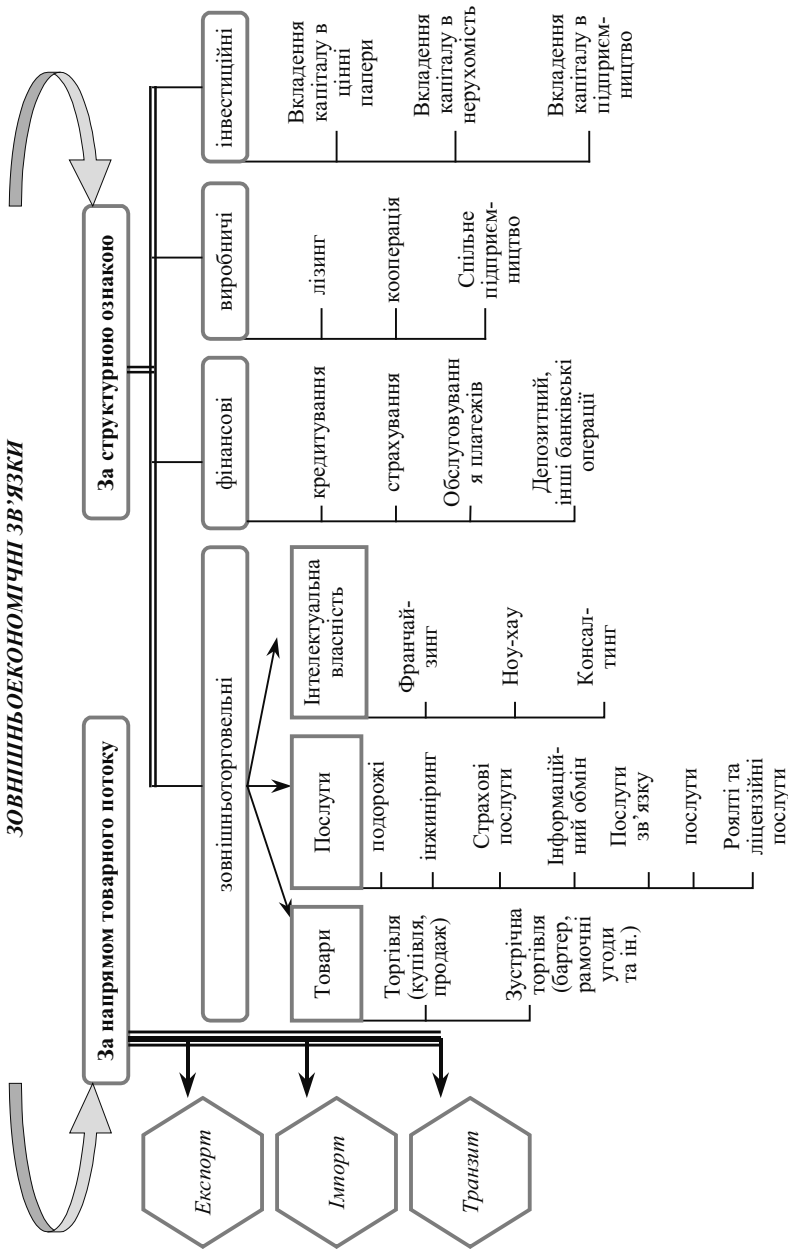


Рис. 1 Структура зовнішньоекономічних зв'язків

Залежно від напрямку товаропотоку зовнішньоекономічні зв'язки класифікуються на експортні, коли товари вивозяться із країни, імпортні — ввезення товарів до країни та транзитні, тобто товаропотік йде через країну до інших держав.

За структурною ознакою взаємозв'язки з суб'єктами господарювання інших країн поділяються на кілька груп: зовнішньоторговельні, фінансові, виробничі, інвестиційні.

Якщо взяти за критерій об'єкт зовнішньоторговельної операції, то даний вид взаємовідносин систематизується на товарні операції, надання послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності та операції з інтелектуальною власністю. Зовнішньоторговельні операції з товаром можуть здійснюватись у різних формах. Це може бути купівля-продаж, тобто безпосередній перехід права власності на товар від продавця до покупця, або опосередкована торгівля (консигнаційні, дилерські, агентські й под.) Різнобічні форми операцій зустрічної торгівлі (бартер, компенсаційні угоди, зустрічні закупки й под.)

Останнім часом у сфері зовнішньоекономічної діяльності зростає питома вага не продажу товарів, а надання різного виду послуг: інжинірингових, страхових, послуг зв'язку, діяльність у сфері інформаційного обміну та транспортного обслуговування, роялті та ліцензійні послуги.

Але найбільш прогресуючим видом зовнішньоторговельних операцій є торгівля інтелектуальною власністю — франчайзинг, ноу-хау, консалтинг.

Серед фінансових операцій у сфері зовнішньоекономічних зв'язків домінують взаємовідносини з міжнародного кредитування, страхування, обслуговування міжнародних платежів, депозитні та інші банківські операції.

До виробничих операцій відносяться взаємовідносини з орендного використання промислового обладнання (лізинг), різного виду кооперація при випуску спільної продукції та спільне підприємництво.

Досить поширеними на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності є відносини у найміжнародніших інвестицій. При цьому вони існують у самих різнобічних формах: пряме інвестування, тобто вкладення капіталу в підприємництво та нерухомість, портфельні інвестиції, вкладення капіталу в цінні папери.

1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни

Процес ефективного функціонування будь-якої економічної системи залежить від багатьох чинників, але основними є такі: вибір оптимальної моделі господарювання; визначення головних рушійних сил, які стимулюють рух у певному напрямку; відпрацювання механізму реалізації даного вибору. Всі ці питання вирішуються при формуванні економічної політики держави.

Однією з основних складових економічної політики є зовнішньоекономічна політика. *Зовнішньоекономічна політика* — це сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо реалізації економічного потенціалу країни на зовнішньому ринку та задоволення власних потреб за рахунок товарів і послуг іноземного виробника.

Оскільки зовнішньоекономічна політика є складником економічної політики, то від загальної концепції побудови економічної системи залежить напрямок руху, етапи формування, механізм функціонування політики держави у сфері міжнародних економічних зв'язків. При цьому реалізуються як економічні цілі, так і політичні, оскільки зовнішньоекономічна політика є частиною зовнішньої політики.

Еволюція розвитку міжнародних економічних відносин — це водночас, і еволюція розвитку та вдосконалення системи державного регулювання даного виду взаємовідносин. Оскільки у сукупності міжнародних економічних відносин задіяні і взаємопов'язані інтереси не тільки різних соціальних груп та верств населення, а й різних країн, держава неминуче стає одним із основних суб'єктів регулювання даного виду взаємовідносин.

Централізовано-планова модель господарювання передбачала досить жорстку ієрархічну систему регулювання економікою, тому основним постулатом, на якому базувалася зовнішньоекономічна політика, була монополія держави на проведення будь-яких операцій у сфері міжнародних економічних відносин. Тобто тільки держава могла наділити певні органи правом дієздатності на зовнішньому ринку.

Ринкова модель передбачає зовсім іншу побудову системи господарювання. У даній моделі для суб'єктів господарювання немає принципової різниці, на якому ринку працювати — внутрішньому чи зовнішньому, — головне — реалізація економічних інтересів згідно з існуючим правовим полем.

При визначенні зовнішньоекономічної політики як економічної категорії слід акцентувати увагу на двох суттєвих моментах: наступальному і захисному. Ефективність функціонування зовнішньоекономічної політики залежить від реалізації обох функціональних завдань. Немоżliва реалізація наступальної функції без чіткого відпрацювання захисної. На наш погляд, це глибоко взаємопов'язані процеси.

Наступальна функція спрямована передусім на отримання країною порівняльних та абсолютних переваг у результаті участі у світогосподарських відносинах, тобто на реалізацію економічного потенціалу країни на світовому ринку.

З великого спектра проблем, які розв'язують країни, беручи участь у сфері міжнародних економічних відносин, основною є проблема збереження суверенітету. Йдеться не стільки про політичну незалежність, скільки про економічний суверенітет країни, який означає свободу держави у виборі форм і шляхів збереження та захисту своєї національної економіки від будь-якого втручання з боку іноземних держав, зокрема їхньої економічної діяльності, в тому числі й у сфері міжнародного поділу праці.

Захисна функція реалізується з метою формування народногосподарської структури у відповідності до національних інтересів і цілей зовнішньоекономічної політики. Основними причинами введення і підтримання захисних заходів є:

- створення системи регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції;
- необхідність захисту певних галузей і підприємств у період становлення нових виробництв, структурної перебудови і подолання кризових явищ. Такий протекціоністський захист, як правило, носить вибірковий і тимчасовий характер і є результатом компромісу між зацікавленими вітчизняними виробниками, з одного боку, і місцевими імпортерами і споживачами — з другого, відповідно до ступеня їхнього впливу на структури влади, які визначають зовнішньоекономічну політику;
- необхідність захисту за будь-яких обставин певних стратегічних галузей і підприємств, які забезпечують безперервність процесу відтворення (енергетика, транспорт, зв'язок і т. п.) або обороноздатність країни. Через міжнародні домовленості такий державний контроль покриває також оборот продукції і технологій подвійного призначення;
- необхідність мати резерв торговельно-політичних поступок в обмін на аналогічні поступки країн-партнерів, важливих для вітчизняного експорту. Потреба в цьому є особливо нагальною при

вступі до Світової організації торгівлі (СОТ) та приєднанні до її правової системи, основу якої становить Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), і проведенні періодичних раундів переговорів про лібералізацію умов торгівлі. Тому імпортерний режим більшості країн світу диктується, як правило, розумним протекціонізмом. Цей самий резерв використовується також і у внутрішній політиці з метою залучення ділових кіл, які зацікавлені в протекціонізмі, як союзників партій і рухів, що знаходяться при владі;

- сучасний протекціонізм здебільшого є інструментом проведення вибіркової структурної політики, ніж джерелом поповнення державного бюджету, хоча, безперечно, дані фіскальні заходи відіграють значну роль у країнах, які розвиваються;

- необхідна реалізація даної функції при розв'язанні проблеми екстерналізації, тобто перекидання на інші національні господарські системи своїх проблем, витрат, складнощів. Це проявляється в тому, що економічно розвинуті країни екстерналізують свої витрати шляхом розширення зовнішньоекономічної сфери, імпорту дешевої сировини і палива, експорту готової продукції і капіталу, перенесення екологічно забруднених виробництв на територію інших країн, переважно тих, які знаходяться на світогосподарській периферії.

Слід акцентувати увагу на важливому методологічному посиленні — зовнішньоекономічна політика є каталізатором ринкових перетворень у країні, вона, безперечно, стимулює рух у даному напрямку, але основний фундамент створення ефективної економічної системи — це функціонування внутрішніх економічних відносин. За рахунок ефективного функціонування зовнішньоекономічних відносин можливе вирішення цілого ряду локальних завдань, але питання стратегії реалізуються на рівні внутрішніх економічних взаємовідносин.

Використання тих чи інших інструментів зовнішньоекономічної політики має передбачати аналіз механізму їх реалізації та наслідків їх дії як для світового співтовариства в цілому, так і для економіки конкретної країни зокрема. При цьому дана проблема має кілька аспектів.

По-перше, всі інструменти зовнішньоекономічної політики мають власні механізми дії.

По-друге, реалізація того чи іншого інструменту зовнішньоекономічної політики супроводжується як певними здобутками, так і певними видатками. У кожному конкретному випадку той чи інший інструмент впливу на експортні чи імпортерні потоки

приносить одним зовнішньоекономічним суб'єктам реальний виграш, тоді як економічне становище інших погіршується.

По-третє, економічні наслідки використання інструментів зовнішньоекономічної політики доцільно розглядати в двох основних вимірах:

- безпосередні зміни, які відбуваються на ринку того товару, що є об'єктом державного регулювання;
- опосередковані зміни (вторинні ефекти) ринку інших товарів. Такі зміни є результатом того, що оскільки кожний окремий ринок товарів є елементом національної економічної системи, який тісно взаємодіє з іншими її складниками, то очевидно, що ці складники (ринки інших товарів) також реагують на відповідні зміни на ринку окремого товару.

Тому приймаючи рішення про використання тих чи інших інструментів зовнішньоекономічної політики, уряд країни повинен оцінювати їх сукупний вплив на характер економічної політики і можливі дії у відповідь за принципом «дія — протидія» з боку інших країн.

При застосуванні того чи іншого інструменту зовнішньоекономічної політики необхідно проаналізувати цілий ряд питань, відповідь на які дадуть можливість спрогнозувати наслідки його використання: Який очікується економічний виграш для галузі або фірми і яку кількість робочих місць буде створено або збережено в результаті здійснення даного заходу? Наскільки збільшаться доходи бюджету або які потрібні будуть бюджетні видатки на здійснення того чи іншого заходу? Наскільки збільшаться внутрішні ціни і скоротиться споживання в результаті застосування даного заходу? Який вплив матиме даний захід на структуру відповідного ринку і на конкуренцію на ньому? Чи дозволить даний захід у перспективі забезпечити структурну перебудову галузі і вивести її на конкурентоспроможний рівень, чи він лише законсервує існуючу відсталість? Який вплив матиме даний захід на суміжні галузі, особливо ті, які купують і продають свою продукцію в ті галузі, на захист яких він спрямований? Як відреагують інші країни на застосування даного заходу і який його потенційний вплив на них? Чи відповідає очікуваний захід багатостороннім і двостороннім угодам, в яких бере участь країна?

Основні складники зовнішньоекономічної політики держави:

- Зовнішньоторговельна політика;
- Валютна політика;
- Політика у сфері залучення іноземних інвестицій;
- Митно-тарифна політика.

Зовнішньоторговельна політика — це державна політика, яка впливає на зовнішню торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпорتنих операцій. Об'єктом регулювання зовнішньоторговельної політики є товаропотоки між країнами. Залежно від спрямованості товаропотоків розрізняють експортну та імпорتنу політику держави.

Експортна політика держави спрямована на реалізацію на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності (масштабності) вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках.

При цьому під експортним потенціалом розуміють певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка в змозі виробити й реалізувати за межами своїх кордонів без збитків для себе і з максимальним прибутком.

Вибираючи експортно-орієнтовану модель економічного розвитку, країна використовує зовнішні світові ринки як додатковий фактор економічного зростання.

Імпортна політика, як правило, спрямована на регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції та задоволення власних потреб за рахунок товарів іноземного виробництва.

Основними напрямками імпоротної політики є: обґрунтована політика імпортозаміщення та відповідні протекційні заходи стосовно товарів іноземного виробництва. При цьому основними інструментами регулювання імпорту є досить жорстка митно-тарифна система та застосування нетарифних бар'єрів.

Валютна політика — це сукупність дій держави з метою підтримання економічної стабільності і створення основних засад розвитку міжнародних економічних відносин за рахунок впливу на валютний курс і на валютні відносини. Основними складниками валютної політики є дисконтна та девізна політика держави.

Під дисконтною політикою розуміють систему економічних та організаційних заходів, які використовуються при застосуванні дисконтної ставки (відсотка) при регулюванні інвестицій та збалансуванні платіжних зобов'язань. Дана політика орієнтована, передусім, на коригування валютного курсу з метою регулювання грошового потоку, динаміки і рівня цін, обсягу грошової маси та міграцію короткотермінових активів.

Основою механізму девізної політики є застосування валютної інтервенції та валютних обмежень на покупку та продаж валюти з метою збереження стабільності валютного курсу.

Валютна інтервенція — це цільова операція Національного банку України з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти певними рамками його підвищення або зниження. Валютні обмеження є системою економічних, правових, організаційних засобів, що регламентують операції з національною і іноземною валютою, золотом.



Рис. 1.2. Складники валютної політики

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій — це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій на території країни і регулювання вивезення інвестиції за кордон. Така політика передбачає реалізацію таких цілей:

- створення конкурентного середовища;
- привнесення в країну передової технології і досвіду ринкового господарювання;
- додатковий інвестиційний капітал;
- розширення масштабів вітчизняного накопичення за рахунок зовнішніх джерел фінансування;
- збільшення національного виробництва за рахунок іноземних вкладень;
- збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;
- сприяння структурній перебудові економіки;
- створення передумов для поєднання вітчизняного та іноземного капіталів.

Під митно-тарифною політикою розуміється комплексна система заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин.

Положення, що митні відносини є одним із складників сукупності всіх ринкових відносин, дає змогу зробити висновок, що цілі митно-тарифної політики є похідними від загальноекономічних цілей і визначаються пріоритетами останніх.

Основними цілями цієї політики є:

- забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території України;
- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту внутрішнього ринку;
- стимулювання розвитку національної економіки;
- сприяння проведенню структурної перебудови та інших завдань економічної політики України.

За допомогою митно-тарифних регуляторів держава коригує товаропотік і географічну структуру експорту та імпорту з урахуванням довготермінових цілей розвитку країни, забезпечення макроекономічної стабільності, підтримання платіжного балансу, стабільного курсу національної валюти, але основними завданнями митно-тарифної політики є: створення оптимальних умов для конкуренції між національними й іноземними виробниками; забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території; участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту ринку України; стимулювання розвитку економіки; сприяння здійсненню структурної перебудови і реалізації інших завдань економічної політики; забезпечення належного рівня надходжень до Державного бюджету країни.

1.3. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В економічній теорії виділяють два полюси моделювання зовнішньоекономічної політики: ліберальна система (вільна торгівля) і автаркія (національна самодостатність). За умови лібералізації зовнішньої політики економічні відносини з іншими країнами характеризуються відсутністю державних перешкод у даній сфері діяльності. Система автаркії, навпаки,

спрямована на позбавлення країни всіх форм залежності від світової торгівлі та міжнародного виробництва, тобто орієнтація на політику економічного відособлення, яка характеризується повною відсутністю зовнішніх економічних відносин з іншими країнами.

Тому всю сукупність економічних теорій, які досліджували проблему побудови певної моделі зовнішньоекономічної політики країни можна систематизувати на дві групи. Згідно з теоріями першої групи зовнішньоекономічна політика країни повинна ґрунтуватися на вільній грі ринкових сил з мінімальним державним втручанням (теорії фритредерства). Другий тип теорій передбачає обов'язкове державне втручання у сфері зовнішньоекономічних відносин з метою реалізації національних економічних інтересів (радикально-директистські концепції побудови зовнішньоекономічної політики країни).

Як правило, держави комбінують різні форми проведення зовнішньоекономічної політики, але закономірністю для них є політика захисту національного ринку від іноземної конкуренції. Централізовано-планові системи господарювання ґрунтуються на монополії держави на будь-який вид зовнішньоекономічних відносин, а ринкові системи господарювання передбачають політику протекціонізму. Способи при цьому можуть бути найбільш різнобічними: обкладення імпорту високим митним тарифом (тарифна політика); кількісні обмеження імпорту (політика квот); субсидії власним експортерам; складна митна процедура (митна політика); жорсткі технічні і санітарні стандарти щодо імпорту (нетарифні регулятори); валютні обмеження імпорту товарів (валютна політика).

В економічній літературі застосування протекціоністських заходів вважається доцільним за існування таких причин:

- *Необхідність забезпечення обороноздатності країни (військово-політичний аспект)*

Захисне мито потрібне для збереження і посилення ролі галузей, що спеціалізуються на виробництві стратегічних товарів і матеріалів, необхідних для обробки.

- *Збільшення внутрішньої зайнятості*

Сукупні витрати у відкритій економіці складаються із витрат споживачів (C), капіталовкладень (I), державних витрат, чистого експорту (X_n). Чистий експорт — це різниця між експортом (X) і імпортом (M). Збільшення сукупних витрат внаслідок скорочення імпорту стимулює внутрішньоекономічний розвиток, оскільки збільшуються доходи і зайнятість).

- *Диверсифікація заради стабільності*

Доходи високоспеціалізованих економік знаходяться у прямій залежності від міжнародних ринків. Захист митом і квотами потрібен для стимулювання промислової диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів.

- *Захист молодих галузей*

Тимчасовий захист молодих національних фірм від жорсткої конкуренції іноземних корпорацій дозволяє галузям, що утворюються, зміцніти і стати ефективними виробниками.

- *Захист від демпінгу*

Тарифи необхідні для захисту вітчизняних фірм від іноземних конкурентів, які реалізують свою продукцію за цінами, нижчими ніж собівартість.

- *Дешева іноземна робоча сила*

Вітчизняні фірми і робітники повинні бути захищені від конкуренції з боку тих країн, де заробітна плата низька. Якщо не буде захисту, то дешевий імпорт заповнить вітчизняний ринок і ціни на внутрішні товари, як і заробітна плата, знизяться, що призведе до зниження рівня життя в даній країні.

Основними видами протекціонізму є:

- ◆ **селективний протекціонізм**, за якого захисні інструменти спрямовуються проти окремих країн або окремих товарів;

- ◆ **галузевий протекціонізм**, що допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;

- ◆ **колективний протекціонізм** як політика інтеграційних угруповань, торговельних об'єднань держав стосовно третіх країн;

- ◆ **прихований протекціонізм**, що використовує методи внутрішньої економічної політики і являє собою одночасне скорочення мита і розширення кількості нетарифних обмежень;

- ◆ **монопольний протекціонізм** — одноосібне здійснення державних зовнішньоторговельних відносин з використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах із централізованим управлінням).

Вибір конкретної форми протекціоністської політики передбачає зобов'язання щодо вільної або змушеної підтримки структурної політики, яку здійснює країна без орієнтації на світові структурні зрушення. Така політика, якщо вона не має тимчасового характеру, сприятиме закріпленню технічного і технологічного відставання, ослабленню абсолютних і відносних переваг країни, зниженню міжнародної конкурентоспроможності як окремих товарів, галузей, так і всього національного господарства. У

кінцевому підсумку, позачасова політика протекціонізму, в якій би вона формі не проводилася, посилює деформацію народно-господарської структури, що виявляється у зростанні її невідповідності вимогам науково-технічного прогресу та міжнародного поділу праці й обумовлює низькі якісні показники зовнішнього сектора економіки та економічного розвитку країни загалом.

Економічні теорії, які з'ясували різні аспекти зовнішньоекономічної політики країни, можна диференціювати в три групи:

- класичні (меркантилізм, абсолютних та відносних переваг);
- неокласичні (модель Хекшера-Оліна-Самуельсона, парадокс Леонтьєва та неофакторні теорії);
- неотехнологічні теорії (технологічного розриву, економії на масштабах виробництва, внутрішньогалузевої торгівлі, життєвого циклу продукту та ін.).

Перші спроби створення теоретичної концепції у сфері економічного розвитку держави та її зовнішньоекономічної політики мали місце в період ліквідації феодальної роздрібності в Європі, при створенні централізованих держав і формуванні національних ринків.

Торговельна політика Середньовіччя (1500—1800 рр.) будувалася на доктрині **меркантилізму**, згідно з якою збагачення нації ототожнювалося з грошовим капіталом і полягало в накопиченні золота та срібла. Меркантилісти вважали, що багатство у світі є величиною обмеженою. Звідси виходило, що багатство однієї країни може збільшитися лише за рахунок його зменшення в інших країнах внаслідок його перерозподілу. Тому прихильники даної теорії вважали, що зовнішньоекономічна політика повинна бути орієнтована на накопичення дорогоцінних металів, шляхом проведення політики обмеження імпорту та стимулювання експорту.

З часом, в міру розвитку виробничих сил, політика меркантилізму поступово трансформується в політику протекціонізму, головне завдання якої — не накопичення грошей для держави, а захист національної економіки через створення системи перешкод для імпорту товарів іноземного виробництва.

Наслідком використання перших машин у процесі виробництва стало значне скорочення витрат і збільшення обсягів виробництва товарів. Тому пошук нових ринків збуту, які в результаті перевиробництва не змогли знайти споживача на внутрішньому ринку, привів до необхідності реалізації національних інтересів через зовнішню торгівлю.

Але на шляху розвитку зовнішньоекономічних зв'язків стали створені політикою протекціонізму перешкоди, які фактично поділили світову торгівлю на певні сектори, як правило, це об'єднання нових метрополій зі своїми колоніями. У свою чергу, динамічний розвиток продуктивних сил на практиці потребував теоретичного обґрунтування більш ліберального ставлення держави до зовнішньоекономічних відносин. Це проявилось у виникненні класичних теорій (абсолютних та порівняльних переваг).

Теорії абсолютних та порівняльних переваг можна розглядати як перші спроби побудови економічних моделей, в основі яких лежить теза про необхідність міжнародної торгівлі як форми взаємодій, яка потенційно є вигідною для всіх учасників. Ця вигода полягає у тому, що міжнародна торгівля дає можливість кожній країні зробити виробництво та споживання стосовно самостійними процесами, розширивши тим самим безліч варіантів поведінки виробників та споживачів.

Об'єктивною основою такого виграшу від участі країни в міжнародних економічних зв'язках є спеціалізація виробництва згідно з принципами порівняльних переваг. Спеціалізуючись на виробництві певного продукту, згідно з принципом порівняльної переваги, та вступаючи в обмін з іншими державами, країна отримує позитивний ефект від міжнародної торгівлі, який реалізується у формі збільшення виробництва (виробничий ефект) та збільшення споживання (споживчий ефект).

Відповідно до теорії А. Сміта, міжнародна торгівля визначається як вигідна лише у випадку такого товарообміну між країнами, коли країни торгують товарами, які в кожній з них виробляються з меншими витратами, ніж у країні — торговельному партнері, тобто країні вигідно експортувати ту продукцію, яку вона виробляє з меншими витратами або ефективніше, ніж інші країни, і імпортувати ту, виробництво якої є більш ефективним в інших країнах. Абсолютні переваги у виробництві товару, дають можливість країні спеціалізуватися на його виготовленні й бути експортером цього товару на міжнародному ринку, а їх відсутність (що рівнозначно їх наявності у торгового партнера) перетворює її на країну-імпортера. Принципово важливий висновок теорії абсолютних переваг, що має значення для формування зовнішнього сектора економіки, міститься у твердженні, що від міжнародної торгівлі виграє кожна нація. Таким чином, на противагу меркантилістам фактично вперше було обґрунтовано доцільність не лише експорту, а й імпорту.

Теорія порівняльних переваг. Подальший розвиток класична економічна теорія дістала у працях Д. Рікардо. Так, у роботі «Принципи політичної економії та оподаткування» він довів, що здобутки від зовнішньої торгівлі для окремо взятої країни не обмежуються лише абсолютними перевагами. Д. Рікардо ввів у науковий обіг поняття «порівняльних переваг».

На відміну від абсолютних переваг, **порівняльні переваги** мають місце завжди, коли для виробництва двох товарів необхідні різні витрати. Якщо виробництво характеризується різними витратами, то внутрішні альтернативні вартості двох товарів у різних країнах не збігаються. У такому разі внутрішні співвідношення цін до виходу на зовнішній ринок також будуть різнитися. Виражені в цінах витрати праці є фактором, який визначає напрям спеціалізації економіки, за якого кожна з країн отримує певний вигравш від взаємної торгівлі.

Таким чином, суть теорії порівняльних переваг така: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти зі стосовно більш низькими витратами в порівнянні з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із країн абсолютно більш ефективним ніж в іншій.

Слід зауважити, що дана теорія базується на таких припущеннях:

- кожна країна має фіксовану кількість та структуру ресурсів (факторів виробництва), причому всі ресурси одного виду повністю ідентичні;
- фактори виробництва можуть вільно переміщуватися з однієї галузі в іншу у межах країни. Це означає, що їхні ціни для даної країни однакові;
- фактори виробництва не можуть рухатися у міжнародному масштабі, тобто переміщатися з країни в країну. Внаслідок цього їх ціна, очевидно, буде різною в різних країнах;
- модель базується на трудовій теорії вартості. Це означає, що відносна вартість продукту визначається кількістю праці, витраченої на його виготовлення;
- кожна країна може застосовувати різні технології виробництва, але при цьому технологічний рівень кожної країни залишається незмінним;
- виробництво характеризується постійними видатками, тобто незалежно від обсягів виробництва на кожну одиницю продукту витрачається одна й та сама кількість праці.
- економіка кожної країни характеризується повною зайнятістю;

- ринок кожної країни має досконалу конкурентну структуру;
- виробничо-комерційна діяльність на внутрішньому та зовнішньому ринках не обмежена різного роду бар'єрами (квотами, ліцензіями, тарифами тощо);
- транспортні видатки дорівнюють нулю;
- світове господарство представлено двома країнами, які обмінюються двома товарами.

Рікардо доводить свою теорію на прикладі торгівлі між Англією та Португалією (вино і тканини). Виробництво вина і сукна вимагає різної кількості праці в Англії та Португалії: 120 трудових одиниць на одиницю вина і 100 трудових одиниць на одиницю сукна в Англії; 80 трудових одиниць на одиницю вина і 90 трудових одиниць на одиницю сукна в Португалії.

Якщо дотримуватися концепції Адама Сміта, то Португалія одна повинна забезпечувати виробництво вина та сукна, які необхідні цим двом країнам. Якщо потреба кожної з двох країн дорівнює одиниці кожного із двох продуктів, то необхідне виробництво (дві одиниці кожного продукту) вимагає в цілому затрат 340 трудових одиниць у Португалії: $2(80 + 90)$.

Перебравши всі варіанти, можна дійти висновку, що спеціалізація Англії на виробництві сукна і Португалії на виробництві вина дозволяє отримати дві одиниці кожного із обох продуктів, необхідних для їх загального споживання. Отже, міжнародний обмін ефективний з колективної точки зору. Однак він здійснюється не на основі абсолютної вигоди, яка б привела його до практичної нездатності, а залежно від порівняльної вигоди.

Таким чином *Давід Рікардо* робить такі висновки:

- Кожна країна спеціалізується на тому виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу.
- Якщо капітал нерухомий, то на міжнародному ринку є можливість обміняти визначену кількість одиниць національної праці на відмінну від неї кількість одиниць іноземної праці.
- Вільна торгівля необхідна, оскільки вона оптимізує використання праці.

Віддаючи належне економістам кінця XVIII — початку XIX ст., які визначали основні характеристики міжнародного обміну та описали головні напрямки його впливу на економіку окремо взятої країни, все-таки слід відзначити, що їхні погляди були багато в чому обмежені трудовою теорією вартості та припущенням про незмінність видатків виробництва.

Неокласичні теорії. З моменту появи концепцій Д.Рікардо теорія міжнародної торгівлі отримала свій подальший розвиток завдяки поглибленню уявлень економістів про попит та виробництво.

Рікардо довів, що міжнародний обмін можливий в інтересах обох країн, він визначив ту цінову зону, всередині якої обмін буде вигідним для кожного. У своїй роботі «Принципи політичної економії» (1848 р.) *Джон Стюарт Мілль* розкрив, за якою ціною здійснюється обмін:

- Ціна обміну формується на основі закону попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дозволяє оплатити сукупність її імпорту. Цей закон міжнародної вартості, який базується на принципах функціонування ринку в національній економіці, дозволяє Міллю ієрархізувати інтерес, який може представляти міжнародна торгівля для різних країн.

- Країни, які отримують найбільшу вигоду від зовнішньої торгівлі, — це ті країни, товари яких користуються найбільшим попитом за кордоном і які мають найменший попит на іноземні товари.

- Природна тяга до міжнародної виробничої спеціалізації приводить до встановлення рівноваги в перевагах, які отримують від спеціалізації країни. Умови повної і часткової спеціалізації визначаються нерівністю в доходах, отриманих від виробництва. Можливості повної виробничої спеціалізації залежать від еластичності заміни в споживанні існуючої між виробленими товарами і тенденцією до відповідного вирівнювання абсолютних переваг держав, які беруть участь у міжнародному обміні.

Нові дослідження міжнародного обміну виходили з більш складних вихідних положень, ніж трудова теорія вартості. Розвиток економічної теорії наприкінці XIX та в XX ст. супроводжувався появою нових інструментів аналізу, які давали можливість значно підвищити ефективність дослідження проблем міжнародної торгівлі, користуючись при цьому меншою кількістю вихідних обмежень. Можна з повною впевненістю стверджувати, що саме використання неокласичної теорії як методологічної бази аналізу міжнародного обміну й подальший розвиток ідей та уточнення отриманих висновків і складає основу сучасної теорії міжнародної торгівлі.

Основною теорією, на якій базується неокласична школа, є теорія розміщення факторів виробництва, фундаторами якої ста-

ли представники шведської школи Елі Хекшер та Бертін Олін. Основні положення даної теорії такі:

- Міжнародний обмін виникає із відносного достатку або відносного дефіциту факторів виробництва (капітал, праця, земля), які знаходяться в розпорядженні різних країн.

- Кожна країна має тенденцію до спеціалізації на тому виробництві, для якого співвідношення факторів виробництва, якими вона володіє, є найбільш сприятливим.

- Міжнародний обмін є «обміном надмірних факторів на рідкісні фактори». Мобільність товарів замінює мобільність факторів виробництва.

Таким чином, згідно з даною теорією кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких має відносно надлишкові фактори виробництва, а імпортує ті, для виробництва яких відчуває відносну їх нестачу.

Дана теорія була також доповнена дослідженнями Поля Самуельсона, який зробив висновок, що у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.

У подальшому розвиток альтернативних теорій привів до значного розширення предмета дослідження. Так, американський економіст В.Леонтьєв зробив висновок, що економічне зростання залежить не тільки від кількості задіяних факторів виробництва, а також від їхньої якості, ефективності їх комбінування, технічного прогресу, попиту, характеристик ринку та інших елементів залежно від країни і кон'юнктури.

Більшість сучасних концепцій побудови зовнішньоекономічної політики країни ґрунтуються на економічних школах кейнсіанства та монетаризму.

Кейнсіанство виникло наприкінці 20—30-х років ХХ ст. Основна теза — ринок як система господарювання, має ряд недоліків, які приводять до економічних криз. У зв'язку з тим, що сукупний попит формується під впливом багатьох факторів, Кейнс відстоював жорсткий контроль держави над економічним життям, у тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин. Для регулювання даної сфери взаємовідносин необхідне створення системи наднаціональних органів управління.

Монетаризм як економічна школа виник в 50-60-х роках у вигляді теоретичної розробки, а практична реалізація його відбувалася в 80-х роках ХХ ст. Представник даної школи

Мілтон Фрідман акцентував увагу на тому, що сукупний попит формується під детермінацією пропозиції грошей. Внаслідок цього система регулювання світогосподарських зв'язків повинна базуватися виключно на монетаристських засобах. На відміну від кейнсіанства, представники монетаристської школи виступали проти (надмірної) наднаціональної директивності.

Розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей та стрімке поживлення міжнародного обміну їхньою продукцією привели до формування теорій неотехнологічного напрямку, теорій, які поряд з основними факторами конкурентних переваг, якість продукції та ефективністю виробництва виділяють третій фактор — технологічне лідерство. Визначаючи існування країн з різним рівнем економічного та технологічного розвитку, прихильники неотехнологічного напрямку акцентують увагу на динамічних порівняльних перевагах, пов'язаних переважно з наукомісткими товарами.

Теорія технологічного розриву. При розгляді проблеми конкурентоспроможності держав з обмеженими природними ресурсами (порівняно з країнами, наділеними ними достатньою мірою) Дж. Такер у 50-х роках XVIII ст. у формулюванні моделі зовнішньоторговельної політики, яка базувалася на технологічному розриві, розрізняв ресурси із спадаючою віддачею від ресурсів із зростаючою віддачею. Тому відповідно до даної теорії країна є конкурентоспроможною щодо тих товарів, при виготовленні яких має бути певне поєднання складності процесу їх виготовлення та загального розвитку держави, тобто бідні країни виготовляють прості товари дешево, тоді як більш складні товари є дешевими у багатих країнах.

В 60-их роках XX ст. дана теорія була доповнена М. Познером ідеєю імітаційного лага, складовими якого є лаг попиту та лаг реагування. Лаг попиту — час, необхідний для розвитку попиту на новий експортний товар. Лаг реагування є час, потрібний виробникам імпортозаміщуючих галузей у країні-імпорту для реагування на конкуренцію з-за кордону. Згідно з М. Познером сенс експортувати в іншу країну існує тоді, коли лаг попиту є коротшим за лаг реагування.

Тобто дана теорія виходить з того, що більша частина міжнародної торгівлі між економічно розвинутими країнами ґрунтується на представленні все нових продуктів та нових технологічних процесів. Однак одна й та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її розповсю-

дження в міжнародних масштабах вимагає певного часу. Внаслідок цього одна країна може користуватися тим чи іншим технологічним нововведенням, тоді як до іншої країни це нововведення ще не дійшло.

Концепція імітаційного лага, таким чином, говорить про те, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної діяльності. Тому дана тимчасова монополія країни чи фірми часто базується на використанні патентів та авторських прав, які видаються для заохочення інновацій.

До теорій неотехнологічного напрямку належить також **модель життєвого циклу продукту**, запропонована Р. Верноном у 1966 році. Згідно з даною теорією виробництво нового експортного товару спочатку знаходиться в країні, в якій цей продукт було винайдено, — так звана стадія появи. Даний період характеризується високими затратами на працю — дорогою висококваліфікованою робочою силою із знанням дослідження, розвитком та дизайном нових продуктів. З часом продукт стає відомим, обсяги продажів зменшуються та його випуск переміщується з первинного місця виробництва до більш дешевих місць розташування за кордоном. Здебільшого перша фаза вимагає незначного залучення капіталу. Наступна (зростання) пов'язана з збільшенням використання капіталу та зменшенням залучення кваліфікованої робочої сили. Третя стадія — стадія насичення — характеризується масовим виробництвом уже стандартизованого продукту. Основними завданнями даної стадії є зниження виробничих витрат, цінова конкуренція та автоматизація процесу виробництва. На перших трьох стадіях циклу цінова еластичність попиту на продукт зростає. Чуттєвість до цінових змін означає, що місця виробництва продукції, пов'язані з високими затратами, не можна використовувати для її довготривалого випуску на світовий ринок.

Четверта стадія — спад — характеризується зниженням попиту в країні, де винайдено продукт, зростанням конкуренції з боку інших його виробників подібних товарів. Необхідність значних витрат на випуск і можливість перемістити технологію за рахунок інвестицій в обладнання приводить до того, що фірми — винахідники нових продуктів — переносять виробництво до інших країн, де більш дешеві умови виробництва.

Важливе місце серед теорій неотехнологічного напрямку посідає гіпотеза шведського економіста С. Ліндєрта відносно **внутрішньогалузевої торгівлі**. Згідно з даною теорією міжнародна

торгівля виникає в основному не через відмінності у пропозиції, а через подібності у попиті. Модель С. Ліндєрта базується на двох основних засадах:

- асортимент експортної продукції обробних галузей найчастіше є однаковим або виступає складовою частиною асортименту продукції цих галузей у країні, що імпортує, іншими словами, експорт та імпорт галузей обробної промисловості будуть досить подібними;

- номенклатура експортної продукції обробних галузей певної країни відображає структуру національного (внутрішнього) попиту на товари обробної промисловості. Інакше кажучи, країна схильна до експорту тих товарів обробних галузей, які вона виробляє для внутрішнього споживання.

Основна ідея даної теорії полягає в тому, що товари обробної промисловості виробляються там, де на них є попит (скажімо, на національному ринку), та тільки у випадку, коли за кордоном існує додатковий попит на ці товари — тоді вони виробляються на експорт. З огляду на це, наявність зростаючої віддачі у виробництві зумовлює розміщення виробництва кожного товару в одній країні, а не в обох відразу. А подібності у рівнях доходів на душу населення спричиняють схожості в структурах попиту — чим ближчими є між собою ці рівні, тим більші двосторонні торговельні потоки між цими країнами. Це пояснює наявність торгівлі між економічно розвинутими країнами тим, що рівні доходів на душу населення в них є практично рівними.

1.4. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників. Вони, у свою чергу, поділяються на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають кількісні зміни у сфері зовнішньоекономічної діяльності або загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин. Кожен показник цієї системи посідає певне місце в дослідженні зовнішньоекономічних зв'язків та характеризує конкретну сферу економічних відносин з іншими країнами. Уся сукупність показників подано на рис. 1.3.

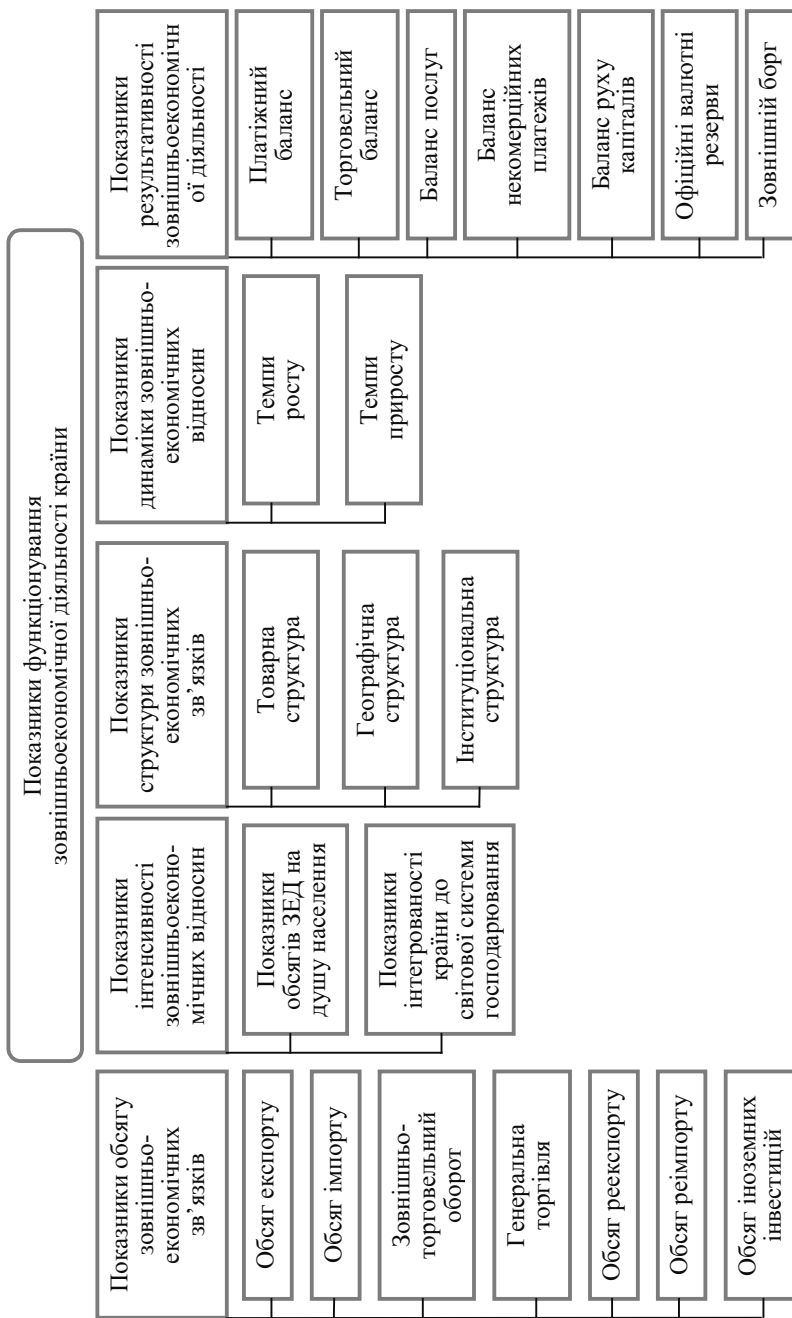


Рис. 1.3

Показники обсягів. До даної групи показників, які характеризують кількісні параметри зовнішньоекономічних зв'язків, слід віднести:

- обсяг експорту товарів — вивезення та реалізація товарів національного виробництва за межами країни;
- обсяг імпорту товарів — ввезення та реалізація товарів іноземного виробництва на території країни;
- зовнішньоторговельний оборот — сукупний об'єм експорту-імпорту товарів за визначений період часу (як правило, за рік).

$$\text{ЗТО} = \text{E} + \text{I},$$

де ЗТО — зовнішньоторговельний обіг;

E — обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I — обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Має два виміри: вартісний та фізичний обсяг. Вартісний обсяг розраховується за певний період часу в поточних цінах відповідних років із використанням поточних валютних курсів. Фізичний обсяг розраховується у фізичних величинах;

• генеральна (загальна) торгівля — вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

$$\text{ГТ} = \text{E} + \text{I} + \text{T},$$

де ГТ — генеральна (загальна) торгівля;

E — вартість експорту;

I — вартість імпорту;

T — вартість транзиту;

- спеціальна торгівля — чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї;
- реекспорт — обсяги вивезення раніше завезеного товару;
- реімпорт — обсяги ввезення раніше вивезених товарів;
- до обсягів зовнішніх інвестицій відносяться цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Показники інтенсивності зовнішньоекономічних відносин можна поділити на дві підгрупи: показники обсягів зовнішньоекономічної діяльності на душу населення та показники інтегрованості країни до світової системи господарювання.

До показників обсягів зовнішньоекономічної діяльності на душу населення відносяться: експорт на душу населення, імпорт

на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення.

Експорт на душу населення розраховується за формулою:

$$E_{д.н} = \frac{E_{зв.р}}{K},$$

де $E_{д.н}$ — обсяг експорту на душу населення в даному році;

$E_{зв.р}$ — обсяг експорту у звітному році;

K — кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення розраховується за формулою:

$$I_{д.н} = \frac{I_{зв.р}}{K},$$

де $I_{д.н}$ — обсяг імпорту на душу населення у звітному році;

$I_{зв.р}$ — обсяг імпорту в звітному році;

K — кількість населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення розраховується за формулою:

$$ЗТО_{д.н} = \frac{ЗТО_{зв.р}}{K},$$

де $ЗТО_{д.н}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення у звітному році;

$ЗТО_{зв.р}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році;

K — кількість населення у країні.

Іноземні інвестиції на душу населення — це відношення обсягів іноземних інвестицій у звітному році до кількості населення в Україні.

Основними показниками інтегрованості, які використовуються для визначення рівня відкритості національного господарства та участі країни в міжнародному поділі праці, є експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квота та показник інтенсивності внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі.

Експортна квота — це якісний показник, який характеризує значимість експорту для економіки в цілому і окремих галузей із тих чи інших видів продукції. В рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (E) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_E = \frac{(E)}{\text{ВВП}} \cdot 100 \%$$

Імпортна квота — це якісний показник, що характеризує значимість імпорту для економіки країни і окремих галузей із різноманітних видів продукції. В рамках всього національного господарства імпортна квота розраховується як співвідношення вартості імпорту (I) до вартості ВВП:

$$K_1 = \frac{(I)}{\text{ВВП}} \cdot 100\%.$$

Крім вищезазначеного показника, в окремих випадках доцільно розраховувати **коефіцієнт імпортової залежності країни**, який визначається як відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортовою залежністю можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах унаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів через причини економічного та політичного характеру.

Зовнішньоторговельна квота визначається як співвідношення сукупної вартості експорту у імпорту, поділеної навпіл, до вартості ВВП у відсотках:

$$K_3 = \frac{1/2(E+I)}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$$

Інтенсивність внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період.

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулою:

$$U_1 = \frac{(E_1 + I_1) - |E_1 - I_1|}{(E_1 + I_1)} \cdot 100\%$$

або

$$U_1 = \frac{H_1}{(E_1 + I_1)} \cdot 100\%,$$

де U_1 — інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

H_1 — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_1, I_1 — відповідно експорт та імпорт галузі.

Показники, які характеризують **структуру зовнішньоекономічних зв'язків**, — це: товарна, географічна та інституціональна структури зовнішньоекономічних відносин.

Під **товарною структурою** розуміють показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями. Тому розрізняють товарну структуру експорту та товарну структуру імпорту. Під товарною структурою експорту розуміють систематизацію за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни, а товарна структура імпорту — це, відповідно, систематизацію за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни.

Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби, то функціонування економічної системи вважається ефективним або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати, то фактично країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь, використовуючи природні надра.

З метою поглибленого дослідження експортних операцій використовуються **індекси диверсифікації та концентрації експорту**. **Індекс диверсифікації експорту** — це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Він використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є досить різнобічним і розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2},$$

де S_j — індекс диверсифікації експорту;

h_{ij} — частка i -го товару в загальному експорті j ;

h_i — частка i -го товару в загальному експорті j .

Недоліком даного показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і, насамперед, від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може суттєво вплинути на рівень індексу диверсифікації експорту країни.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) — застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий

спектр товарів експортує країна. При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x} \right)} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \div \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right),$$

H_j — індекс концентрації експорту країни j (j — індекс країни);
239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;
 i — індекс товару (від 1 до 239);
 X_i — вартість експорту i -х товарів країною j ;
 X — загальна вартість експорту країни j , яка розраховується за формулою:

$$x = \sum_{i=1}^{239} x_i .$$

Під **географічною структурою** розуміється розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною. Показовими є відносини України та Росії. Більше 50 % імпорту в Україну припадає на Російську Федерацію, яка фактично є монополістом енергоносіїв на ринок України.

Для прийняття різнопланових рішень у сфері міжнародних економічних відносин доцільно також розраховувати **індекс географічної концентрації експорту (або імпорту)** товару, який характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера).

Інституціональна структура — це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну. На наш погляд, досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод про застосування давальницьких схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у даній сфері діяльності.

Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин. Дану групу показників можна систематизувати за двома підгрупами: темпи росту та темпи приросту.

До темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків відносяться: темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту:

темпи росту експорту

$$T_{p,e} = \frac{E_{зв,p}}{E_{б,p}} \cdot 100 \%,$$

де $T_{p,e}$ — темпи росту експорту;

$E_{зв,p}$ — обсяг експорту у звітному році;

$E_{б,p}$ — обсяг експорту в базисному році;

темпи росту імпорту

$$T_{p,i} = \frac{I_{з,p}}{I_{б,p}} \cdot 100 \%,$$

де $T_{p,i}$ — темпи росту імпорту;

$I_{з,p}$ — обсяг імпорту у звітному році;

$I_{б,p}$ — обсяг імпорту в базисному році;

темпи росту зовнішньоторговельного обороту

$$T_{p,зт,об} = \frac{ЗТО_{зв,p}}{ЗТО_{б,p}} \cdot 100 \%,$$

де $T_{p,зт,об}$ — темпи росту зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{зв,p}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році;

$ЗТО_{б,p}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

До темпів приросту зовнішньоекономічних зв'язків можна віднести — темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

темпи приросту експорту

$$1. T_{пр,e} = T_{p,e,зв,p} - T_{p,e,б,p},$$

де $T_{пр,e}$ — темпи приросту експорту;

$T_{p,e,зв,p}$ — темпи експорту у звітному році;

$T_{p,e,б,p}$ — темпи приросту експорту в базисному році;

темпи приросту імпорту

$$2. T_{пр,i} = T_{p,i,зв,p} - T_{p,i,б,p},$$

де $T_{пр,i}$ — темпи приросту імпорту;

$T_{p,i,зв,p}$ — темпи росту імпорту у звітному році;

$T_{p,i,б,p}$ — темпи росту імпорту в базисному році;

темпи приросту зовнішньоторговельного обороту

$$3. T_{\text{пр.ЗТО}} = T_{\text{р.ЗТО.зв.р}} - T_{\text{р.ЗТО.б.р}}$$

де $T_{\text{пр.ЗТО}}$ — темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;

$T_{\text{р.ЗТОзв.р}}$ — темпи росту зовнішньоторговельного обороту у звітному році;

$T_{\text{р.ЗТОб.р}}$ — темпи росту зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

Показники результативності. Основними показниками, які кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні, є: платіжний баланс країни, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, поточний платіжний баланс, баланс руху капіталів, офіційні валютні резерви країни.

Платіжний баланс є одним з найпоширеніших видів балансів у міжнародних розрахунках і якнайбільше відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни. Під платіжним балансом розуміють співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Платіжний баланс є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки він систематизує і тому дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу уряд спроможний зрозуміти основні макроекономічні проблеми не тільки з точки зору своїх чисто національних інтересів, а й з точки зору численних зв'язків країни з міжнародною економікою загалом.

Тому платіжний баланс — це ще й статистичний звіт, у якому в систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

На максимально можливому рівні і узагальненні платіжний баланс складається з: (1) потоків реальних ресурсів — експорту та імпорту товарів і послуг і (2) відповідних потоків фінансових ресурсів, що є оплатою за придбання або платежем за продаж відповідних фінансових ресурсів. Якщо надходження платежів перевищує витрати, тоді йдеться про активний баланс (активне, позитивне сальдо), у протилежному випадку йдеться про пасивний платіжний баланс (пасивне, негативне сальдо).

Таблиця 1.2 показує, що платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту і імпорту товарів. Сальдо торговельного балансу — це різниця між вартісним обсягом експорту й імпо-

рту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорту товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорту товарів перевищує експорт товарів, то сальдо негативне «-».

Таблиця 2.1

СТРУКТУРА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Рахунок платіжного балансу	Кредит (надходження грошей)	Дебет (витрати грошей)	Сальдо
Торговельний баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорту товарів	
Баланс послуг	Виручка від надання послуг іноземним суб'єктам ЗЕД	Оплата послуг, одержаних від іноземних суб'єктів ЗЕД	
Баланс некомерційних послуг	Виручка від надання некомерційних послуг	Оплата некомерційних послуг	
Поточний платіжний баланс			ЧЕ (чистий експорт)
Баланс руху капіталів	Імпорту капіталу	Експорт капіталу	ЧЕК (чистий експорт капіталу)
Офіційні валютні резерви	Збільшення валютних резервів зарубіжних країн	Збільшення валютних резервів країни	R (Сальдо рахунку валютних резервів)

З метою всебічного аналізу співвідношення експортно-імпорту операцій можуть використовуватись розрахунки індексів «умов торгівлі» та чистої торгівлі.

Індекс «умов торгівлі» — це відношення експортних цін країни до її імпорту цін. Якщо розглянути випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожен одиницю проданого товару В.

Остаточний індекс «умов торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.m} = \frac{P_x}{P_m},$$

де $I_{y.m}$ — індекс «умов торгівлі»;

P_x — індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти);

P_m — індекс імпорту цін (в одиницях національної або іншої валюти).

Індекс чистої торгівлі — показує по кожному з товарів (або товарній групі) рівень перевищення експорту над імпортом (при додатному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу):

$$NT = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i},$$

де NT — показник чистої торгівлі;

E_i — експорт товару I ;

I_i — імпорт товару i .

Другою за значимістю статтею платіжного балансу є баланс послуг і некомерційних платежів. Він складається з двох частин: баланс послуг і балансу некомерційних платежів.

Баланс послуг охоплює:

- надходження і платежі з експорту і імпорту послуг на світовому ринку, зокрема оплату закордонних перевезень, доходи і витрати від сервісу і под.;

- оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів;
- міжнародне страхування;
- доходи від інвестицій країни за кордон;
- доходи від іноземних інвестицій на території країни.

Сальдо балансу послуг — це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг (аналогія з 1).

До балансу некомерційних платежів відносяться:

- ◆ приватні перекази з-за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина і т. п.);

- ◆ державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Сальдо некомерційних операцій — це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при розв'язанні сімейних проблем. З кожного з цих напрямків руху коштів складається баланс і розраховується відповідне «+» або «-» сальдо;

Торговельний баланс, баланс послуг та баланс некомерційних платежів у сумі утворюють поточний платіжний баланс. Сальдо балансу поточних операцій — це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та некомерційних операцій.

Однією з важливих статей платіжного балансу є баланс руху капіталів. Він пов'язаний з купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном. Сальдо балансу руху

капіталів — це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Поточний платіжний баланс та баланс руху капіталів взаємопов'язані. Коли країна опиняється перед дефіцитом поточного платіжного балансу, це означає, що витрати на імпорт перевищують доходи від експорту. Фінансування дефіциту можна вирішити за рахунок продажу активів і одержання позик у такому обсязі, що приплив капіталу перевищує його відплив. І навпаки, в разі активного поточного платіжного балансу його надлишкові кошти будуть використані для придбання нерухомості або надання позик для інших країн.

Існує ще одна важлива частина платіжного балансу — офіційні валютні резерви країни. Золотовалютні резерви — це високоліквідні фінансові активи, що перебувають у розпорядженні центрального банку країни і, як правило, розміщуються за межами держави. До таких активів відноситься: монетарне золото; депозити, які розміщуються в банках з рейтингом не нижче інвестиційного; цінні папери інвестиційного класу, емітовані нерезидентами та ін.

Ці резерви використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталів, а також для забезпечення стабільності валютного курсу. Резервні активи, на відміну від інших статей фінансового рахунка, знаходяться під прямим контролем держави і можуть використовуватися нею для досягнення цілей економічної політики. Для збалансованості економіки валютні запаси країни, з одного боку, не повинні бути меншими тримісячного обсягу експорту держави, а з другого — вони повинні бути більшими від обсягу імпорту за півріччя.

Якщо у сфері міжнародних економічних відносин країна заробила менше валюти ніж витратила, то ця нестача надходжень іноземної валюти компенсується з офіційних валютних резервів. Таким чином сальдо поточного платіжного балансу плюс сальдо балансу руху капіталів у сумі повинні дорівнювати нулю.

У платіжному балансі із знаком «плюс» відображується експорт товарів і послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов'язань; із знаком «мінус» — імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов'язань.

Серед показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, особлива роль відводиться **державному боргу**, який виникає в результаті існування диспропорцій в еконо-

мічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу). При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, в свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Залежно від того, з внутрішніх чи з зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи внутрішній борг, тобто державний борг має два складники: зовнішній та внутрішній.

Зовнішній борг — це заборгованість країни іноземним державам, кредитним організаціям, юридичним та фізичним особам. Має місце при перевищенні боргів над доходами країни. Зовнішній борг зростає при дефіциті платіжного балансу, коли негативне сальдо фінансується за рахунок іноземних кредитів чи зростання зовнішніх запозичень.

Кількісна оцінка внутрішнього боргу здійснюється в національній валюті, зовнішнього — в іноземній, як правило, в доларах Сполучених Штатів Америки.

Зрозуміло, що абсолютний показник не показує ступеня критичності зовнішнього боргу в країні. Так, в Аргентині він значно вищий ніж в Україні: 132 млрд дол США проти 10 млрд, але це є кількісні показники, а не якісні.

У міжнародній практиці для оцінки стану державного боргу та можливостей країни щодо його обслуговування застосовуються різні показники та визначені їхні критичні розміри. Так, згідно з вимогами Маастрихтської угоди, економіка країни може вважатися здоровою, якщо поряд із рядом інших показників державного бюджету не перевищує 60 % ВВП. Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу 50 % стосовно ВВП. Радою Безпеки Російської Федерації визначений максимальний показник поточної потреби в обслуговуванні і погашенні внутрішнього державного боргу до податкових надходжень зведеного бюджету на рівні, не більш як 25 %. Україна не має власних розроблених граничних (критичних) показників економічної безпеки країни, і це має суттєвий вплив на наукові дискусії з проблем боргу.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Дайте характеристику основним причинам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
2. Назвіть складники зовнішньоекономічної політики держави.

3. Охарактеризуйте основні теорії управління зовнішньоекономічною діяльністю.
4. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?
5. Назвіть основні причини доцільності застосування політики протекціонізму.
6. У чому полягає суть валютної політики країни?
7. Що відноситься до протекціоністських заходів?
8. Назвіть основні форми протекціонізму.
9. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?
10. Назвіть складові платіжного балансу країни.



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ.

1. Хто вперше сформулював основні положення теорії порівняльних переваг?

1. Д. Рікардо.
2. А. Сміт.
3. Дж. Мілль.
4. Э. Хекшер, Б. Олін

2. Основна теза теорії меркантилізму:

1. Багатство країни, визначається кількістю золота в країні.
2. Сальдо торговельного балансу може бути як активне, так і пасивне.
3. Необхідно застосовувати обмеження до експорту товарів.

3 На чому базується теорія міжнародної торгівлі А. Сміта?

1. Абсолютних перевагах у торгівлі.
2. Порівняльних перевагах у торгівлі.
3. Дефіцитності факторів виробництва.

4 Хто є автором теорії вирівнювання факторів виробництва при міжнародному обміні?

1. П. Самуельсон.
2. Г. Хаберлер.
3. Дж. Мілль.

5 Яка із економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави:

1. Меркантилізм.
2. Теорія абсолютних переваг.
3. Теорія порівняльних переваг.

6. Автархічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:

1. Відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами
2. Відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин.
3. Відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

7. Міжгалузеві відмінності в теорії порівняльних переваг пояснюються головним чином тим, що:

1. У виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються у різних співвідношеннях.
2. У виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються в однакових співвідношеннях.
3. Погодними умовами.
4. Географічним положенням країни.

8. Прихильники протекціонізму стверджують, що:

1. Реальна конкуренція недосконала.
2. Міжнародний обмін здійснюється залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції.
3. Міжнародний обмін забезпечує глобальну економічну оптимізацію.
4. Реальна конкуренція досконала.

9. Із наведеного визначіть основну функцію протекціонізму:

1. Захищати нові галузі виробництва від іноземної конкуренції.
2. Забезпечувати рівноправну конкуренцію в міжнародному масштабі.
3. Запобігати втручанню держави в міжнародну торгівлю.
4. Не захищати нових галузей від іноземної конкуренції.

10. Назвіть причину, за якої застосування протекціонізму вважається доцільним.

1. Диверсифікація заради стабільності.
2. Зменшення внутрішньої зайнятості.
3. Захист конкурентоспроможних галузей економіки.

11. Захисні заходи, спрямовані проти окремих країн — це:

1. Селективний протекціонізм.
2. Монопольний протекціонізм.
3. Прихований протекціонізм.

12. За якого виду протекціонізму зменшуються тарифні обмеження і збільшуються нетарифні?

1. Прихований протекціонізм.
2. Колективний протекціонізм.
3. Селективний протекціонізм.

13. Дайте правильне визначення колективного протекціонізму:

1. Політика інтеграційних угруповань стосовно третіх країн.
2. Обмеження, спрямовані проти окремих країн.
3. Захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей.

14. На що вказує активний розрахунковий баланс?

1. Країна є нетто-кредитором.
2. Країна є нетто-боржником.
3. Сума міжнародної заборгованості

15. Укажіть правильну залежність:

1. Актив поточного платіжного балансу супроводжується чистим притоком капіталу по балансу руху капіталів і кредитів.
2. Актив поточного платіжного балансу приводить до продажу нерухомості за кордоном.
3. Актив поточного платіжного балансу супроводжується чистим відтоком капіталу по балансу руху капіталів і кредитів.

16. Який із наведених показників характеризує якісну сторону зовнішньоекономічних зв'язків?

1. Структура експорту і імпорту товарів.
2. Зовнішньоторговельний оборот країни.
3. Обсяги платіжного балансу країни.

17. Скорочення офіційних валютних резервів показує:

1. Масштаби дефіциту поточного платіжного балансу.
2. Величину активного сальдо платіжного балансу.
3. Масштаби дефіциту платіжного балансу.

18. Операції по приватному переказу валюти за кордон відображаються в:

1. Балансі некомерційних платежів.
2. Балансі послуг.
3. Балансі руху капіталу.

19. До чого призводить погіршення платіжного балансу?

1. Підсилення валютного контролю, зниження курсу національної валюти, збільшення позичань за кордоном.
2. Лібералізація валютного контролю, підвищення курсу національної валюти, припинення позичань за кордоном.
3. Збільшення товарного імпорту.
4. Збільшення товарного експорту.

20. Який баланс найбільшою мірою віддзеркалює стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період?

1. Платіжний баланс.
2. Розрахунковий баланс.
3. Зовнішньоторговельний баланс.
4. Баланс руху капіталів.

21. До показників інтегрованості країни у світову систему господарювання відносяться:

1. Квота зовнішньоторговельного обороту.
2. Зовнішньоторговельний оборот.
3. Темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

22. Який із перелічених показників відноситься до показників результативності зовнішньоекономічних зв'язків?

1. Зовнішньоторговельний оборот на душу населення.
2. Зовнішньоторговельний оборот.
3. Квота зовнішньоторговельного обороту.

23. Який з перелічених показників відображає обсяги зовнішньоекономічних відносин?

1. Зовнішньоторговельний оборот.
2. Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.
3. Експортна квота.

24. Розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну — це:

1. Інституціональна структура зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Товарна структура зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Географічна структура зовнішньоекономічних зв'язків.

25. Зовнішньоекономічна діяльність — це діяльність яка пов'язана з відносинами між:

1. Резидентом та нерезидентом.
2. Двома нерезидентами.
3. Двома резидентами.
4. Державою та нерезидентом.



СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ

1. Товарний експорт 40 млрд дол.
2. Товарний імпорт 30 млрд дол.
3. Експорт послуг 15 млрд дол.
4. Імпорт послуг 10 млрд дол.
5. Грошові перекази в країну 5 млрд дол.
6. Чисті грошові перекази із країни 10 млрд дол.
7. Приток капіталу 20 млрд дол.
8. Відток капіталу 40 млрд дол.
9. Офіційні валютні резерви 10 млрд дол.

Дайте відповіді на питання, базуючись на даних платіжного балансу умов країни за поточний рік, що подані в таблиці

1. Яка величина торговельного балансу?
2. який баланс послуг та некомерційних платежів?
3. Який баланс поточних операцій?
4. Який баланс руху капіталів?
5. Визначне сальдо платіжного балансу.
6. Який вплив мають зовнішньоекономічні операції країни на її внутрішню економіку: стримуючий чи стимулюючий?

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

- 2.1. *Принципи зовнішньоекономічної діяльності України.*
- 2.2. *Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності.*
- 2.3. *Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*
- 2.4. *Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*

Ключові слова та поняття: принципи зовнішньоекономічної діяльності, види зовнішньоекономічної діяльності, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, органи державного регулювання зовнішньоекономічних відносин, недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічних відносин, правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2.1. ПРИНЦИПИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

З прийняттям Верховною Радою (16 липня 1990 р.) Декларації про державний суверенітет Україна самостійно здійснює і регулює зовнішньоекономічну діяльність, керуючись при цьому як внутрішнім, так і міжнародним законодавством.

Основоположними принципами, на яких базується система зовнішньоекономічної діяльності в Україні, є такі: суверенітет народу України; свобода зовнішньоекономічного підприємництва; рівність і недискримінація всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності перед законами України; верховенство закону і захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, еквівалентність обміну.

Принцип суверенітету народу України полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись чинним законодавством України;
- обов'язку України з виконання договорів і зобов'язань у сфері міжнародно-економічних відносин.

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва реалізується у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені законодавством України;
- обов'язку дотримуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законодавством;
- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати даної діяльності.

Основу принципу юридичної рівності та недискримінації становлять:

- рівність перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- заборона будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів.

Принцип верховенства закону — це передусім регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України та заборона застосування підзаконних актів, що створюють менш сприятливі умови для функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізується у:

- однаковому захисті інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- однаковому захисті інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України згідно з нормами міжнародного права;
- захисті державних інтересів як на території України, так і за її межами.

Основоположною тезою принципу еквівалентності обміну є неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

2.2. КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ТА ВИДІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність — це господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. До суб'єктів належать: галузі, підгалузі, об'єднання, підприємства, виробничі кооперативи і організації, що систематично виробляють і реалізують експортні ресурси всіх видів, споживають імпортні товари (послуги) і здійснюють усі види зовнішньоекономічної діяльності.

Головною підставою функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є внесення даного виду діяльності до статуту підприємства або установчого договору, що надає право підприємствам здійснювати будь-які види зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з чинним законодавством України, всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

До основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані в Україні і які мають постійне місцезнаходження в Україні;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участі іноземних суб'єктів господарської діяльності, що зареєстровані в Україні;
- Україна в особі її органів — місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Підставою функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є внесення даного виду діяльності до статуту підприємства

ємства або установчого договору, що надає право підприємствам здійснювати будь-які види зовнішньоекономічної діяльності.

Сукупність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності можна систематизувати за такими критеріями: за рівнями, дієздатністю, способом привласнення результатів діяльності та відповідальністю.

Суб'єкти господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, можна систематизувати за п'ятьма рівнями:

- мікрорівень — рівень суб'єктів господарювання як юридичних, так і фізичних осіб — це підприємства, фірми, організації, які експортують чи імпортують товари, предмети, послуги;

- мезорівень — рівень різного роду національних галузевих і регіональних об'єднань. Це, передусім, міністерства і відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних відносин (Міністерство економіки України, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, Торгово-промислова палата України), а також міністерства та відомства, які відіграють досить активну роль, особливо стосовно питань регулювання експорту чи імпорту (Агропромисловий комплекс, Міністерство промислової політики України та ін.);

- макрорівень — рівень держави. Основними суб'єктами даного рівня є, безперечно, уряд країни та парламент;

- метарівень — становлення зовнішньоекономічних пріоритетів у процесі міжнародної регіональної інтеграції. Особливо це стосується співпраці органів управління на стадії створення і розвитку інтеграційних об'єднань.

- мегарівень — рівень міжнародних об'єднань, організацій. Це, передусім, Генеральна угода з торгівлі і тарифів (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародна торгова палата, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Рада митного співробітництва.

Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності засвідчує, що на певних періодах розвитку міжнародних економічних відносин відбувається домінування того чи іншого суб'єкта. При цьому активність однієї сторони залежить від поведінки іншої. Якщо суб'єкти макрорівня не стають рушійними силами в системі регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, то активну позицію посідають суб'єкти мікро- або мезорівня. На мікрорівні це виявляється у пошуку шляхів мінімізації податкових платежів безпосередньо суб'єктами господарювання, а на мезорівні йде пряме лобіювання економічних інтересів окремих відом-

ств. Як правило, даний процес відбувається врозріз із загально-економічними інтересами держави.

Якщо країна вибирає автаркічну модель побудови економічної системи, то зовнішньоекономічні відносини регулюються винятково на макрорівні, якщо ж провадиться політика лібералізації стосовно зовнішньоекономічних зв'язків, то необхідністю стає не тільки уніфікація національного законодавства з міжнародним, а й переноситься рівень регулювання багатьох питань з макрорівня на мегарівень.

За дієздатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на фізичні та юридичні особи. До фізичних осіб відносяться підприємці, наймані працівники, туристи, тобто ті, хто безпосередньо бере участь у здійсненні даного виду діяльності. До юридичних осіб відносяться різнобічні організаційно-правові форми створених та функціонуючих підприємств: організації, фірми, корпорації, асоціації тощо.

За способом привласнення результатів діяльності суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можна згрупувати таким чином: держава, в особі не тільки державних органів регулювання, а й міждержавних та міжнародних організацій, власників, тобто безпосередніх засновників підприємств та найманих працівників, які працюють за контрактами зовнішньоекономічної діяльності.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають однакове право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форми власності та інших ознак.

Серед основних видів зовнішньоекономічної діяльності виділяють:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- науково-виробнича кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільна підприємницька діяльність;
- підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій та інших подібних заходів, що здійснюються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;

- товарообмінні (бартерні) операції;
- орендні операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- інші види ЗЕД, не заборонені законодавством України.

2.3. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Формування ринкової моделі господарювання в Україні передбачає створення ефективної системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Основними цілями даної системи регулювання є:

- захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України з системою світового поділу праці;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється: державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

До державних органів управління зовнішньоекономічної діяльності відносяться державні органи як законодавчої, так і виконавчої влади, а також місцеві органи влади (рис. 2.1). Слід зазначити, що кожний із органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує тільки йому делеговані функції в даній системі управління.

Основними функціями Верховної Ради України, як найвищого органу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є:

- створення законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічних відносин;
- затвердження головних напрямків зовнішньоекономічної діяльності;

- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання і ратифікація міжнародних договорів України;
- встановлення правових режимів на території України;



Рис. 2.1. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

До компетенції Кабінету Міністрів України належить:

- ◆ відповідно до прийнятого законодавства здійснювати координацію зовнішньоекономічних зв'язків;
- ◆ затверджувати нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ проводити переговори та укладати міжнародні договори;
- ◆ забезпечувати складання платіжного балансу.

Національний банк України фактично є основним органом при здійсненні валютної політики країни. Тому основні його функції такі:

- реалізує валютну політику держави;
- регулює курс національної валюти;
- здійснює облік і розрахунки з наданих і одержаних державних кредитів і позик;
- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України;
- представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн;
- видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», одним із органів державного регулювання було Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків України, але на сьогодні його функції виконує Міністерство економіки України та Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, основні з них такі:

- ◆ забезпечення проведення єдиної зовнішньоекономічної політики;
- ◆ здійснення контролю за державними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Основними функціями Державної митної служби України є здійснення митного контролю на території України та затвердження актів з питань митної політики держави.

Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю здійснюють реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як суб'єктів господарської діяльності) та контролюють функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні.

Останнім часом система органів регулювання доповнилася новими структурами — Антимонопольним комітетом України та Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі. При цьому Антимонопольний комітет здійснює контроль за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства, а Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі виконує такі функції:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та засто-

сування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;

- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ліцензування, квотування, реєстрація окремих видів контрактів).

До недержавних органів управління економікою відносяться торгові, фондові, валютні біржі, Торгово-промислові палати України. При цьому дані органи регулювання можуть виконувати тільки їм надані функції у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю. Так, тільки Торгово-промислова палата України засвідчує країну виробництва товару через систему видачі сертифіката походження.

2.4. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Україна має у своєму розпорядженні чималий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є організаційно-правові, адміністративні, економічні (рис. 2.2).

Правове регулювання зовнішньоекономічних зв'язків включає розробку та прийняття нормативно-правової бази в Україні та виконання норм міжнародного права, приєднання України до міжнародних організацій та конвенцій, укладання міжнародних угод.

Будь-який суб'єкт господарської діяльності функціонує у відповідному правовому середовищі, яке формується на основі законодавчої бази. Тобто, правила поведінки суб'єктів визначаються законодавством тієї країни, на ринку якої функціонує підприємство.

Економічні можливості підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності обмежені правилами і обов'язками, які надає їм організаційно-інституційна підсистема функціонування економічної системи суспільства. Суть даної підсистеми визначається тією місією, яку відіграє процес організації в забезпеченні і упорядкуванні системи господарювання в цілому. Використання в механізмі зовнішньоекономічного співробітництва організаційно-інституційних інструментів дозволяє упорядкувати складну систему взаємодії різних форм міжнародної організації виробництва і міжнародного обміну, взаємозв'язків між ними, взаємозалежності внутрішньої і зовнішньої сфери економіки. В процесі взаємодії всіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин відбувається формування міжнародної організаційної структури виробництва, розвиток організаційних форм і принципів його регулювання.

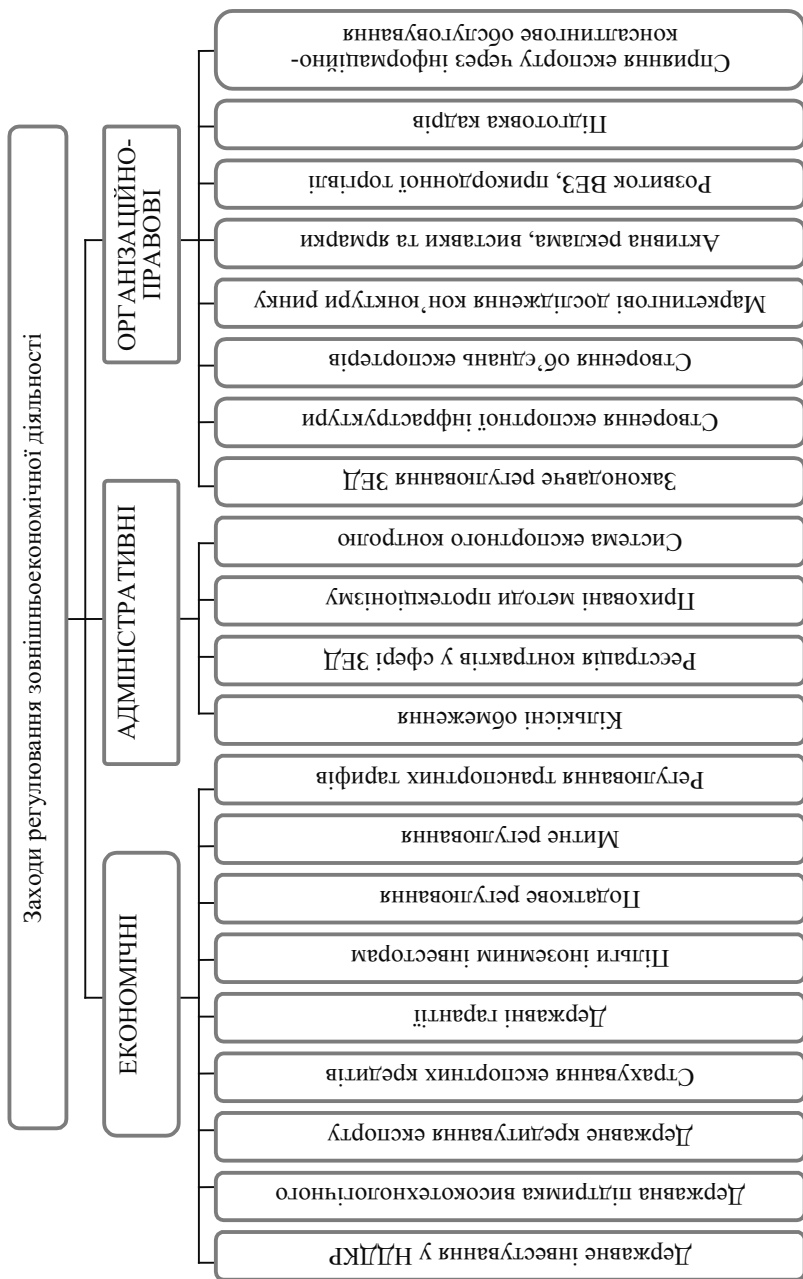


Рис. 2.2. Класифікація інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Інституція — така організація суспільних відносин, що втілює в собі норми економічного, політичного, правового життя суспільства. У даному контексті поняття інституційного механізму охоплює всі організаційні ланцюги міждержавного і міжнародного співробітництва. Разом з тим, визначаючи структуру міжнародного інституційного механізму як сукупності організаційних заходів, потрібно враховувати його міжнародну специфіку, метод створення правових норм, правового регулювання даного механізму, правового статусу організаційних утворень і суб'єктів правовідносин.

Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності повинне відповідати двом критеріям: враховувати специфіку предмета і задовольняти потреби суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. При цьому основне завдання — створення сприятливого правового клімату для реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Правові норми, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, утворюють повний комплекс, який включає як міжнародно-правові, так і національно-правові норми. Цей комплекс характеризується як сукупність пов'язаних ієрархій і взаємопідлеглістю міжнародних і національних правових норм, взаємодіючих між собою як у цілому, так і в своїх структурних частинах, що регламентують зовнішньоекономічні зв'язки України.

На формування системи правових приписів про зовнішньоекономічну діяльність впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До зовнішніх факторів відносяться: стан міжнародних відносин, участь України в міжнародних угодах; до внутрішніх: зовнішньоекономічна політика України, стан економіки України, умови, структура органів державної влади і управління тощо.

Національно-правові норми, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні, входять до актів, що відносяться до таких галузей внутрішнього права, як державне, адміністративне, фінансове, громадянське, громадянсько-процесуальне, але більшість норм у сфері зовнішньоекономічних відносин можуть бути віднесені до такого розділу законодавства, який називають господарським правом.

Виходячи зі змісту, серед правових норм виділяють такі основні групи:

1. Норми, що визначають правові принципи зовнішньоекономічної діяльності і її регулювання, в тому числі правові режими, взаємність, доброзичливість, недопустимість, необґрунтовані обмеження ділової практики і демпінгу.

2. Норми, що визначають статус і компетенцію органів державного управління зовнішньою діяльністю.

3. Норми стосовно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

4. Норми щодо спільних підприємств на території України, а також щодо господарської діяльності українських організацій за кордоном.

5. Норми щодо планування зовнішньоекономічної діяльності.

6. Норми щодо режиму експорту, реекспорту та імпорту, ліцензування і квотування, порядку ввезення і вивезення товарів.

7. Норми валютного регулювання.

8. Митно-тарифне регулювання.

9. Оподаткування доходів від зовнішньоекономічної діяльності.

10. Засоби захисту зовнішньоекономічних інтересів України, включаючи порядок застосування відповідних дій.

11. Норми щодо порядку врегулювання суперечностей і спорів, як міждержавних, так і за участю юридичних осіб і громадян, вимога, порядок визнання і виконання іноземних судових і арбітражних рішень.

Норми, що формують правовий режим зовнішньоекономічної діяльності, можуть мати як спеціальний, так і загальний характер. Те саме відноситься і до нормативних документів, хоча в актах загального характеру можна зустріти і окремі норми, спеціально розраховані на зовнішньоекономічні відносини.

Загалом нормативні акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, можна умовно розділити на три групи:

- Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Передусім, це Конституція України, Декларація про державний суверенітет України та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який було прийнято в квітні 1991 р. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» регулює всі зовнішньоекономічні відносини України: визначає принципи зовнішньоекономічної діяльності, класифікує суб'єктів, дає характеристику основних видів діяльності у сфері зовнішніх зв'язків. У ньому представлена характеристика основних напрямків регулювання зовнішньоекономічної діяльності, визначені спеціальні правові ринки, що діють в Україні і які регламентують економічні відносини України з іншими державами.

- Акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема — Митний кодекс України, Закон України «Про єдиний митний тариф», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Де-

крет Кабінету Міністрів України «Про валютне регулювання». Так, Декрет Кабінету Міністрів «Про валютне регулювання» практично регламентує основи валютної політики України на внутрішньому ринку.

- Акти щодо поточних операцій. Це найбільш чисельна група нормативних документів, що регламентують широке коло відносин.

До їх числа відносяться постанови, інструктивні листи, накази, що приймаються і видаються першочергово:

- ◆ Національним банком України у сфері валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

- ◆ Міністерством фінансів у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

- ◆ Міністерством економіки у сфері державного регулювання зовнішньоекономічних відносин.

- ◆ Державною митною службою України з питань митного регулювання.

Слід зауважити, що дані нормативні документи мають різний механізм застосування залежно від юридичної сили.

Практично дані нормативні документи регламентують конкретну реалізацію на практиці основних правових норм у сфері зовнішньоекономічних відносин, що задекларовані національним законодавством.

Разом із тим правовий режим зовнішньоекономічної діяльності має тільки йому характерні особливості. Передусім тому, що в даній сфері питома вага міжнародних договорів України як джерела правових норм значно вища, ніж в інших галузях економіки, а національне право, відповідно, не є абсолютно домінуючим. Навпаки, коли існує суперечність між правовою нормою, внутрішньою і міжнародною нормою законодавства, то застосовується міжнародна.

Міжнародні договори України у сфері зовнішньоекономічної діяльності створюють цілу правову систему. В ній можна виділити багатосторонні і двосторонні угоди, договори, що містять загальні норми та положення стосовно зовнішньоекономічної діяльності.

Поділ міжнародних угод на двосторонні і багатосторонні залежить від їх змісту та втілення в них певної кількості держав та їх суб'єктів, отже, залежно від кількості учасників. Серед багатосторонніх угод виділяються своєю значимістю і відповідно кількістю учасників універсальні угоди, які мають втілювати інтереси всіх держав, і відповідно, їх суб'єктів зовнішньоекономічної

діяльності. Прикладом багатостороннього договору є Конвенція ООН про міжнародні договори купівлі-продажу товарів на наднаціональному рівні (Доповнення). Вона була розроблена Комісією ООН з прав міжнародної торгівлі (УНСІТРАЛ), в якій були практично представлені спеціалісти із різних регіонів світу, і прийнята у 1880 р. Застосовується вона до угод купівлі-продажу товарів між сторонами, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних держав, учасників Конвенції, хоча й підкреслює право сторін встановлювати інші правила. Україна приєдналася до даної Конвенції у 1989 р. У Конвенції чітко регламентуються права та обов'язки продавців і покупців при здійсненні угод з купівлі та продажу товарів. Прикладом багатосторонніх угод на регіональному рівні можуть бути документи, підписані Україною на рівні СНД.

Тоді як багатосторонні угоди показують напрямки руху міжнародного інтегрування між країнами, двосторонні договори передбачають розв'язання конкретних економічних проблем у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Як правило, предметом двосторонніх договорів є:

- торговельно-економічне співробітництво;
- заохочення та взаємний захист інвестицій;
- сприяння капіталовкладенням в економіку країн;
- промислове і науково-технічне співробітництво;
- торговельні угоди;
- проблеми кредитування взаємовідносин;
- питання, що стосуються подвійного оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Приймаючи національні законодавчі акти у сфері зовнішньоекономічної діяльності, підписуючи двосторонні та багатосторонні угоди, країна створює відповідне правове середовище, в якому взаємодіють суб'єкти господарської діяльності. Залежно від рівня включення економіки країни у світове господарство і ролі його в стимулюванні розвитку внутрішньої системи виділяють такі правові режими у сфері зовнішньоекономічної діяльності:

- 1) справедливий або недискримінаційний;
- 2) режими найбільшого сприяння;
- 3) національний режим;
- 4) спеціальний правовий режим.

Справедливий і недискримінаційний режим був уперше використаний як норма міжнародного права в Гаванській хартії 1948 р., у подальшому вдосконалювалася дана норма в проекті Конвенції про охорону іноземної власності, запропонованій ОЕСР

у 1967 р., у третій Ломейській конвенції; в Конвенції про застосування Багатостороннього інвестиційного агентства, проєкті ООН Кодексу поведінки ТНК. Посилання на справедливий і недискримінаційний режим отримало широке застосування в останні роки завдяки двостороннім угодам про заохочення і захист інвестицій. Суть даної норми в тому, що вона не відсилає до чинного зводу законодавчих актів і не передбачає конкретних норм, яких має дотримуватися приймаюча держава. Посилання на цей стандарт означає тільки нагадування про допуск у конкретній ситуації несправедливості. В оперативному плані дана норма створює законний, попередньо узгоджений зв'язок між зацікавленими країнами: механізм розгляду конкретних питань. Як захід для встановлення переговорного процесу і його ефективного використання даний стандарт стосовно ринку дуже зручний.

Режим найбільшого сприяння є нормою недискримінації. Це, свого роду, норма прикордонного режиму, що однаково важлива як для торгівлі, так і для інвестицій при допуску товарів чи інвестицій у країну. Режим, що надається третій державі, автоматично поширюється і на державу, якій першопочатково був наданий режим найбільшого сприяння.

По суті, норма найбільшого сприяння стала методом поширення недискримінаційного режиму на загальній основі, тільки ті держави, які виявили готовність нести певні обов'язки, можуть отримувати право на відповідний режим з боку інших держав. Однією із таких умов є вимога прийняття національного режиму.

У сучасній міжнародній торговельній практиці зустрічаються комбінації інтегрування обох норм — режиму найбільшого сприяння і національного режиму, тобто країна використовує як національний режим, так і більш сприятливий. Якщо відповідно до угоди між державами передбачено тільки режим найбільшого сприяння і у випадку, коли одна із цих країн надає національний режим у даній сфері третій країні, то друга держава із числа двох перших має право на надання стосовно себе національного режиму.

Національний режим передбачає, що при розгляді конкретних питань іноземним суб'єктом господарської діяльності повинен надаватися режим не менш сприятливий, ніж суб'єктам господарювання даної держави.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», прийнятого 19 березня 1996 р., для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим ін-

вестиційної та іншої господарської діяльності. Тобто іноземні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають такі самі права і обов'язки, що й національні. Але для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Так, відповідно до Закону України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» значні пільги отримало українсько-корейське спільне підприємство, засноване Авто ЗАЗом та корпорацією Daewoo з виробництва автомобілів середнього класу. Тимчасово до 1 січня 2008 р. даному підприємству було надано такі пільги:

- не сплачується ввізне мито на товари, що використовуються в будівництві і виробництві автомобілів на даному підприємстві;
- звільняється від податку на землю загальна площа, що підпорядкована підприємству;
- підприємство оподатковується податками на додану вартість за пільговими ставками щодо операцій продажу автомобілів власного виробництва;
- стосовно податку на прибуток діють такі особливості: податковим періодом вважається звітний податковий рік; валові доходи індексуються виходячи із офіційного індексу інфляції; не оподатковуються дивіденди, якщо вони реінвестуються;
- підприємство звільнене від зборів у Державний інноваційний фонд України.

Спеціальний правовий режим може запроваджуватися в спеціальних економічних зонах різного типу. Тобто тільки на даній території можуть застосовуватися окремі правові норми. Це здебільшого пільгові режими щодо окремих економічних ситуацій.

Досвід економічно розвинутих країн світу свідчить, що використання всіх діючих правових режимів на різних етапах формування ринкової економічної системи в країні сприяє створенню не тільки конкурентоспроможної національної економіки, а й зміцненню країни на світовому ринку.

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних конт-

рактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, митне регулювання, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Реєстрація підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності почалася в Україні з 1992 р. Вона мала повідомляючий порядок, тобто підприємство повідомляло про своє бажання зареєструватись, а не брало дозволу, як практикувалося раніше. На сьогоднішній реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні припинена, але як адміністративний регулятор зовнішньоекономічної діяльності ця система існує в багатьох інших країнах світу.

Система реєстрації зовнішньоекономічних контрактів в Україні функціонує з 1994 р. Обов'язковій реєстрації підлягають експортні контракти: за товарними позиціями, що є основними статтями доходу України (карбамід, козеїн, метали, деревина); з українськими товарами, стосовно яких міжнародними угодами передбачено добровільне обмеження експорту з метою попередження демпінгу; українські товари, що попали під антидемпінгові розслідування; українські товари, імпорт яких в інші держави квотується і ліцензується за законами цих держав; товари, експорт яких здійснюється за бартерними операціями.

Для того щоб пройти реєстрацію, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має подати в Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України та його регіональні управління такі документи:

- інформаційну картку договору контракту;
- оригінал договору та його копію, засвідчену керівником суб'єкта;
- документ про оплату послуг за реєстрацію.

Орган реєстрації розглядає подані документи впродовж 20-и днів, починаючи від дати звернення за реєстрацією.

У разі позитивного вирішення щодо реєстрації заявленого суб'єкта подавачем видається картка реєстрації — обліку контракту, яка засвідчує факт реєстрації.

У разі відмови суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності видається обґрунтоване рішення про відмову.

З метою збалансованого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і удосконалення інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики країни в особливих випадках можуть застосовуватися заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме: тимчасове призупинення зовнішньоеконо-

мічної діяльності та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності щодо українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності передбачає позбавлення права займатися зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів усіх форм власності при проведенні експортних / імпорتنих операцій з товарами (послугами).

Санкція застосовується до українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у випадках:

- ◆ порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності податкового, валютного, митного та іншого законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- ◆ у разі виявлення валютних цінностей, розміщених із порушенням установленого порядку на рахунках і вкладах за межами України;

- ◆ інших порушень законодавчих актів, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Застосування санкцій здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України на підставі офіційних подань з боку правоохоронних, митних або податкових органів України. Санкції застосовуються на термін до шести місяців.

Застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування здійснюється у випадках порушення ними Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» стосовно антимонопольних заходів, заборони недобросовісної конкуренції, обмеження реекспорту, заборони демпінгу та інших зазначених у ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішніх операцій з дозволу держави.

У разі застосування вказаної санкції суб'єкту господарської діяльності потрібно одержати індивідуальний письмовий дозвіл Міністерства економіки України на здійснення експортно-імпоротної операції. Рішення Міністерства економіки України щодо застосування санкцій може бути змінено за рішенням судових органів.

До економічних регуляторів належать — розробка і встановлення податків у сфері зовнішніх зносин; затверджений порядок нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів зовні-

шньоєкономічної діяльності; система розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Економічні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Формування соціально-орієнтованої економіки ринкового типу передбачає багатогранний комплекс взаємообумовлених заходів як у сфері функціонування внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх. І однією з найсуттєвіших проблем є вдосконалення системи фінансових важелів як засобів підвищення ефективності економіки.

Найбільш поширеними економічними засобами регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є митні платежі, які стають суттєвим бар'єром при переміщенні товарів через митний кордон країни.

Контекст нарахування митних платежів стосовно податкової бази має певні особливості. Більшість митних платежів є квота-

рними, тобто їх сума обраховується залежно від обсягу податкової бази або об'єкта оподаткування і ставок податку. Для більшості митних платежів це митна вартість, але в окремих випадках застосовуються й інші бази оподаткування. Так, при нарахуванні комбінованого мита — це може бути мінімальна вартість, а при розбіжності митної вартості з фактурною вартістю може використовуватись остання при нарахуванні податку на додану вартість.

Джерело митних платежів може бути безпосередньо пов'язане з об'єктом оподаткування у випадку, коли оподатковувані товари приносять дохід, а також не мати відношення до об'єкта оподаткування, наприклад, коли оподатковується майно чи предмети особистого користування, які ввозяться понад лімітовані суми безмитного імпорту.

Тому критерієм визначення митних платежів повинен бути як об'єкт оподаткування, так і суб'єкт, тобто ті органи системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які виконують контролюючі функції з нарахування чи сплати даного виду платежів. З огляду на це, під митними платежами потрібно розуміти ті види податків та зборів, які нараховуються у встановленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб. Дана дефініція дозволяє чітко визначити не тільки об'єкти оподаткування (товари, предмети та ін.), а й суб'єкти системи митного оподаткування, до яких належать, крім держави та митних органів, безпосередні платники податків та зборів, тобто юридичні та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. При цьому слід акцентувати увагу на характерній особливості митних платежів, а саме: односторонньому руху вартості від юридичних та фізичних осіб до держави.

Серед великого спектра функціональних завдань, які виконують митні платежі, головними є:

- фіскальні, тобто митні платежі, які є джерелом поповнення бюджету країни;
- стимулюючі, які спрямовані на розвиток національного виробництва;
- регулятивні, які формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

На етапі трансформування економічних відносин домінує фіскальна функція митних платежів, але в міру формування ринкової моделі господарювання митні платежі стають важливим фінансовим інструментом регулювання економіки.

У зв'язку з тим, що митні платежі, крім фіскальної та регулятивної дії, мають ще й побічні, зовнішні соціальні наслідки, їх доцільно розглядати не тільки як економічну, а й як суспільно-соціальну категорію. Суспільна ціна митних платежів вимірюється втратою частки добробуту конкретними платниками даних платежів із переміщенням цієї частки через бюджет до всього населення держави. Тому митні платежі, як правило, встановлюються найвищими органами державної влади і за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків.

Види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше, пов'язане з даними питаннями, регламентуються значною частиною законодавчих актів, головними серед яких є: Митний кодекс України, Закон України «Про Єдиний митний тариф», Закон України «Про податок на додану вартість». Варто наголосити, що при регулюванні митно-тарифних відносин велику роль відіграють відомчі нормативні акти Державної митної служби України, Міністерства фінансів України, Державної податкової інспекції України.

Тому за юридичною природою митні платежі можна систематизувати на ті, які надходять згідно з Митним кодексом (мито та митний збір), та платежі, що справляються відповідно до інших нормативних документів (податок на додану вартість та акцизний збір).

Основні платежі, які нараховуються митними органами, можна класифікувати на кілька груп:

- платежі, які пов'язані з нарахуванням митного тарифу;
- різні види митних та прикордонних зборів;
- акцизний збір;
- податок на додану вартість;
- платежі за видачу ліцензій на здійснення діяльності у сфері митно-тарифних відносин;
- платежі, пов'язані з проблемами порушення митного законодавства.

Доцільно зауважити, що за способом митного регулювання митні платежі можна класифікувати на тарифні та нетарифні засоби. Платежі, пов'язані з нарахуванням митного тарифу, — це єдиний вид тарифного регулювання, нарахування ж за акцизним збором, податком на додану вартість, митними зборами — це види нетарифного регулювання.

До митних платежів, пов'язаних з митним тарифом, слід віднести такі: ввізне мито, що нараховується за вантажною митною декларацією; ввізне мито в неторговельному обороті (з грома-

дьян); мито за поштові відправлення; вивізне мито; вивізне мито в неторговельному обороті (з громадян).

За економічною природою основу митних платежів складають митні податки та митні збори. Митні податки — це непрямі податки, які нараховуються при переміщенні предметів через митний кордон: мито, акцизний збір, податок на додану вартість. Митні збори поділяються на дві групи: митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків та митні збори за надання послуг у галузі митної справи.

За формою взаємовідносин між платником і державою податки, які контролюють митні органи, є непрямими, тобто вони справляються до бюджету держави за допомогою цінових механізмів, причому конкретні платники податків не завжди є їх носіями.

Відповідно до бюджетної класифікації, мито є податком на зовнішню торгівлю, а акцизний збір та податок на додану вартість — це внутрішні податки, що повністю відповідає положенням Ст. III ГАТТ «Внутрішні податки або інші внутрішні збори будь-якого типу», в якій констатується, що податок або збір, які застосовуються до вітчизняних товарів та до подібних імпортованих товарів, стягуються або примусово стягуються у судовому порядку у випадку імпортованої продукції у час або в місці імпортування, повинні вважатися внутрішнім податком або збором.

Митні платежі класифікуються як ті, що формують торговельний оборот, та ті, що формують неторговельний оборот.

Залежно від каналу надходження митні платежі можна систематизувати на ті, які надходять до дохідної частини Державного бюджету (мито, акцизний збір, податок на додану вартість), та ті, які надходять до фондів Державної митної служби України (митні збори).

Слід зазначити, що з точки зору порядку зарахування митні платежі в основному є директивними (закріпленими), оскільки вони повним обсягом надходять до одного рівня — Державного бюджету (рівень держави).

Серед багатьох видів підприємницької діяльності, які останнім часом отримали новий імпульс у своєму розвитку, є ті, що безпосередньо пов'язані з митно-тарифними відносинами. Відповідно до законодавства України, стосовно них діє система ліцензування. До платежів, які перераховуються митним органам за надання права здійснювати дані види діяльності, слід віднести видачу ліцензій на відкриття митних ліцензійних складів та магазинів безмитної торгівлі.

Залежно від специфіки платника митні платежі можна систематизувати на основні та додаткові. Основні — це мито, акцизний збір, податок на додану вартість, митний збір за митне оформлення. Додаткові — митні збори за зберігання товарів, митний супровід, збори за видачу ліцензій, плата за участь у митних аукціонах.

Існує ціла група платежів, які пов'язані з відповідальністю суб'єктів господарювання за порушення правових норм у сфері митного законодавства. Це, передусім, штрафи за порушення митних правил; доходи від реалізації конфіскованих або прийнятих на зберігання предметів; безпосередньо конфіскована валюта, а також валюта, що конфіскована після закінчення терміну зберігання; доходи від реалізації конфіскованих цінностей; національна валюта, заборонена до ввезення.

Таким чином, митні платежі є тією основою, за рахунок якої формуються митні доходи країни. Під митними доходами розуміють усю сукупність грошових внесків, які утворені в результаті справляння або стягнення митних платежів, від реалізації конфіскованих предметів контрабанди, коштів від справляння штрафів, пені.

Платниками митних платежів є фізичні та юридичні особи, що здійснюють митне оформлення. Митне оформлення та пропуск товарів через митний кордон може здійснюватися лише після сплати належних платежів або за умов надання митним органом у встановленому порядку відстрочення їх сплати.

Отже, різнобічна система використання методів управління зовнішньоекономічними зв'язками дає можливість державі ефективно регулювати зовнішньоекономічну діяльність з метою реалізації економічних інтересів держави у світовій системі господарювання.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

- 1. Яким чином класифікуються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності?*
- 2. Які основні фактори вплинули на стан та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України?*
- 3. Назвіть причини застосування державою правових, адміністративних, економічних методів регулювання ЗЕД.*
- 4. Які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в Україні?*

5. У чому полягає суть принципу свободи економічного підприємництва?
6. Що є підставою функціонування суб'єкта господарської діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин?
7. Назвіть основні види зовнішньоекономічної діяльності.
8. У чому полягає мета системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
9. Що таке колізійні норми?
10. Що відноситься до економічних інструментів регулювання?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Назвіть основну функцію, що виконує Національний Банк України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності:

1. Здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду.
2. Здійснює валютну політику в країні.
3. Затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.

2. Контроль за зберіганням і використанням офіційних валютних резервів здійснює:

1. Кабінет Міністрів України.
2. Національний банк України.
3. Валютна Рада України.

3. Що відноситься до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

1. Оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
2. Затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
3. Система розрахунків при здійсненні експортно-імпорتنих операцій.

4. Оперативне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності — це:

1. Система ліцензування при імпорті.
2. Тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності.
3. Система квотування при експорті.

5. Головною підставою функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є:

1. Проходження системи реєстрації суб'єктів ЗЕД в МЗЕЗТ.
2. Внесення даного виду діяльності до статутних документів.
3. Отримання карточки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.

6. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій?

1. Кабінет Міністрів України.
2. Національний банк України.
3. Міністерство економіки України.

7. Який орган видає сертифікат визначення продукції власного виробництва?

1. Торгово-промислова палата України.
2. Міністерство економіки України.
3. Кабінет Міністрів України.

8. Який орган має право змінювати ставки ввізного мита?

1. Кабінет Міністрів України.
2. Верховна Рада України.
3. Міністерство економіки України.

9. З якою метою здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

1. Створення рівних можливостей суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для розвитку усіх видів підприємницької діяльності.
2. Стимулювати прогресивні зрушення у галузях народного господарства.
3. Застосувати заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

10. На підставі чого здійснюється регулювання суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?

1. Економічних заходів оперативного державного регулювання.
2. Рішень недержавних органів управління у межах статутних документів.
3. Угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

11. Обов'язковій реєстрації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підлягають:

1. Контракти в рамках міжнародної кооперації.
2. Експортні контракти по українських товарах у країни ЄС.
3. Бартерні контракти.

12. До економічних регуляторів зовнішньоекономічної діяльності відноситься:

1. Система митного регулювання.
2. Розробка і встановлення податків у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.
3. Система нетарифного регулювання.

13. У разі суперечностей між правовими нормами міжнародного законодавства і національними правовими нормами домінує:

1. Норма міжнародного права.
2. Норма національного права.
3. Правова норма законодавства третьої країни.

14. Який орган встановлює і змінює ставки ввізного мита на підакцизні товари?

1. Кабінет Міністрів України.
2. Верховна Рада України.
3. Міністерство економіки України.

15. З якою метою здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

1. Митний контроль за товарами, що ввозяться або вивозяться з України.
2. Захист економічних інтересів України.
3. Забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку.

16. Завдання системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

1. Нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів.
2. Розвиток конкуренцій та ліквідація монополій у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
3. Створення привабливих умов до залучення іноземного капіталу.

17. Який правовий режим створює іноземним інвесторам рівні умови діяльності з національними підприємствами?

1. Режим найбільшого сприяння.
2. Національний режим.
3. Спеціальний режим.

18. Який правовий режим встановлюється для підприємств Росії, Білорусі та Казахстану, якщо Україна укладає з цими країнами митний союз?

1. Спеціальний режим.
2. Режим найбільшого сприяння.
3. Національний режим.

19. Хто є найвищим органом державного управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні?

1. Міністерство економіки України.
2. Верховна Рада України.
3. Кабінет Міністрів України.

20. Які функції виконує Кабінет Міністрів України при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності?

1. Забезпечує складання валютного балансу.
2. Розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
3. Регулює курси національної валюти України.
4. Здійснює нагляд за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України.

21. За дієдатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на:

1. Державу та власників.
2. Підприємства та фірми.
3. Фізичні та юридичні особи.

22. Який із перелічених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відповідає мегарівню?

1. Галузь економіки, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю.
2. Держава.
3. Торгово-промислова палата.

23. Які із перелічених методів відносяться до економічних інструментів регулювання:

1. Нетарифне регулювання.
2. Тарифне регулювання.
3. Митне регулювання.
4. Оперативне регулювання.

24. Яку із перелічених функцій виконує Торгово-промислова палата України:

1. Видає страхові поліси на міжнародні вантажі.
2. Видає сертифікат походження товару.
3. Видає сертифікат відповідності товару.

25. За якою ознакою об'єднуються підприємства у складі Торгово-промислової палати?

1. За галузевою.
2. За кредитоспроможністю.
3. За територіальною.

МИТНО-ТАРИФНА СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

- 3.1. *Характеристика системи митного регулювання в Україні.*
- 3.2. *Митний тариф як інструмент економічної політики країни.*
- 3.3. *Характеристика системи митного оподаткування.*
- 3.4. *Митний контроль як складник митно-тарифної політики.*
- 3.5. *Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.*

Ключові слова та поняття: акредитація, декларування, вантажна митна декларація, Державна митна служба України, товари, майно, мито, митниця, митний режим, митні процедури, митне оформлення, зона митного контролю, транзит, контрабанда, митна вартість, фактурна вартість, країна походження товару, митні ліцензійні склади, товарна партія, ордерні поставки, переміщення через митний кордон.

3.1. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Еволюція розвитку міжнародних економічних відносин збігається з еволюцією розвитку та вдосконаленням системи регулювання даного виду взаємовідносин. Оскільки в сукупності міжнародних економічних відносин задіяні і взаємопов'язані інтереси не тільки різних соціальних груп та верств населення, а й різних країн, держава неминуче стає одним із основних суб'єктів регулювання даного виду взаємовідносин.

При цьому становлення митної системи як одного з чинників розвитку держави залежить від взаємодії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Оскільки організація митної системи — це складова політики держави і частина економічної системи, то її реформування відбувається відповідно до еволюції економіки в

цілому. Зі зміною типів і форм державності змінювалась і митна політика, що, відповідно, відбивалося на ролі митних органів у системі регулювання державою економічних процесів.

Слово «таможня» походить від тюркського слова «тамга», яке означало в кочових народів Середньої Азії «клеймо», що ставилося на різних предметах як знак власності. У Стародавній Русі за монголо-татарського іга «тамгою» називали торговельне мито.

Перші відомості про мито на території України належать до IX ст. Основними джерелами фінансування Київської Русі були: сплата данини, плата за судочинство, штрафи, мито. Заморська торгівля становила основу економічної системи Київської Русі, так як один із найбільших світових товаропотоків «із варяг у греки» проходив через Київ по Дніпру, перетинав Чорне море і закінчувався в Константинополі — центрі торгівлі Середземномор'я. Не випадково, що однією з перших угод, укладених князем Олегом, була угода з Візантією (911 р.), за якою купцям із Київської Русі створювалися надзвичайно сприятливі умови. Таким чином, у Київській Русі мито означало податок, сплачуваний за перевезення товарів, перегін худоби через кордони певних територій.

У часи входження України до складу Російської імперії питання митної політики були виключно прерогативою царя. Одним із перших кроків у даному напрямку став наказ Катерини I від 1724 р. про «Покровительський митний тариф», згідно з яким товари, що ввозилися іноземними купцями, обкладалися митом, а відповідно національні товари вивозилися без перешкод. Разом із тим, щоб погасити реальну небезпеку зменшення митних доходів, Росія підписала торговельні договори з Англією (1726 р.) і Пруссією (1728 р.) про встановлення з даними країнами режиму взаємного митного добробуту.

Так як в економічній теорії домінували ідеї меркантилізму, то кожна із країн базувала свою економічну систему на жорсткій політиці стосовно імпорту товарів. У законодавчому порядку були встановлені правила провозу товарів через державний кордон, а для здійснення контролю над провозом товарів і нарахуванням митних зборів були створені спеціальні державні заклади — митниці.

Будь-яке порушення правил, установлених законодавчими актами з перевезення товарів та цінностей через кордон, дістало назву «контрабанда», а винні у скоєнні таких дій підлягали покаранню.

Зростання обсягів світової торгівлі на рубежі XIX ст. у цілому вплинуло на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків як цілих

регіонів, так і окремих країн. В економічній теорії почали домінувати положення теорій «порівняльних» та «абсолютних» переваг, які обстоювали безперешкодний обмін товарами і послугами. За 50 років (1810—1860 рр.) зовнішньоторговельний оборот Росії збільшився майже в 3,5 раза.

Разом із тим митна політика Російської імперії відображала протекціоністські тенденції. Наприклад, згідно з Митним тарифом 12 березня 1822 р. було заборонено вивезення 21 найменш цінного товару та ввезення 301 найменш цінного. Основними базовими положеннями були:

- низьке мито на товари, що необхідні для Росії, виробництво яких можливе в країні;
- звільнення від мита іноземних товарів та продуктів, які не виробляються в країні, але в яких є потреба;
- заборона ввезення товарів, які можуть конкурувати з російськими.

У 1864 р. у Міністерстві фінансів було створено департамент митних зборів з метою контролю за митною системою, що значно вплинуло на поповнення державної казни за рахунок даних платежів. Подальший розвиток митної системи було спрямовано на виконання митними службами, передусім, фіскальних функцій. 10 листопада 1876 р. було прийнято рішення про так звані «золоті мита», тобто митні збори почали брати тільки в золотій валюті. Митницям дозволялося, крім російської золотої монети, приймати іноземну валюту (золото), купони від білетів внутрішніх державних «металевих» займів, білети Державного банку, іноземні банківські білети, які розмінювалися на золото. Основні завдання, що вирішувалися при цьому, — це скорочення ввезення іноземних товарів, забезпечення активного торговельного балансу, поповнення золотовалютного резерву країни. Але дана міра призвела до негативних наслідків — спочатку відбулося підвищення цін на іноземні товари, а потім через відсутність конкуренції зросли ціни і на товари внутрішнього виробництва. Тому з часом вона була відмінена.

Організація і робота митного контролю за радянської доби проходила під безпосереднім контролем Комуністичної партії. Вже в грудні 1917 р. було видано декрет «Про дозвіл на ввіз та вивіз товарів», який встановлював правила перевезення товарів через кордон.

Безперечно, загальний стан економічної та політичної ситуації в країні (громадянська війна, голод, розруха, товарний дефіцит) вплинув на розвиток митної служби. У 1921 р. були видані дек-

рети про право митних установ на конфіскацію контрабандних товарів, а 8 грудня 1921 р. створена Центральна комісія з боротьби з контрабандою. Контрабанда стала однією із найбільших економічних проблем у країні. У величезній кількості ввозився іноземний товар, який ставав основою спекуляцій. В обмін на контрабандні товари вивозилося золото, коштовності, хутро, предмети старовини і мистецтва. Виникли організовані групи контрабандистів.

Декрет 1 вересня 1922 р. визначив поняття «простої» та кваліфікованої контрабанди. Проста контрабанда провадилася самими митними установами через конфіскацію затриманих товарів або грошові штрафи. «Кваліфікованою» вважалася контрабанда, яка здійснювалася організацією або посадовою особою, зв'язаною з митною службою, шляхом підробки митних документів та ін. Така контрабанда каралася судовими органами до позбавлення волі. Це дало змогу не тільки взяти під контроль ситуацію на кордоні, а й вирішити цілий ряд економічних питань, пов'язаних із митною політикою держави.

У 50-ті роки, на початку 60-х було видано ряд правил та інструкцій, які регулювали питання пропуску через кордон вантажів, транспортних засобів, осіб та міжнародних поштових відправлень. 5 травня 1964 р. Президія Верховної Ради СРСР затвердила Митний кодекс СРСР. У 1962 р. була підписана в Берліні Угода про співробітництво і взаємодопомогу з митних питань між соціалістичними країнами. Таким чином була створена і функціонувала система митного регулювання Радянського Союзу.

Після прийняття Декларації про державний суверенітет Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території. Митне регулювання здійснюється відповідно до Митного кодексу, законів України та міжнародних договорів. Україна може вступати в митні союзи з іншими державами.

Територія України, в тому числі території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні, над якими Україна має виняткову юрисдикцію щодо митної справи, становить єдину митну територію. Митний кордон України збігається з державним кордоном, за винятком меж спеціальних митних зон, які є складовою митного кордону України. Митний кордон України становить 7190 кілометрів. На території України діє 65 митниць, 260 митних постів, 8 територіальних управлінь. Кордон з Росією складає 2063 км, з Молдовою —

1191 км, з Білорусією — 975 км, з Румунією — 625,4 км, з Польщею — 543 км, з Угорщиною — 135,1 км, зі Словачією — 98,5 км.

Регулювання митною справою здійснюють найвищі органи влади та управління України. Спеціально уповноваженим органом державного управління в галузі митної справи є Державний митний комітет України, який приймає нормативні акти, що регулюють дану сферу діяльності.

При цьому функції, які виконують митні органи, можна класифікувати таким чином: фіскальна; регулятивна; правова; статистична; контролююча у сфері митних відносин; законодавча; контролююча у сфері валютних відносин.

Фіскальна функція реалізується в тому, що митниця фактично виконує функції податкової служби, нараховує та справляє в зоні своєї діяльності митні платежі і збори, утримання яких, відповідно до законодавства, покладено на митні органи (мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість при імпорті товарів), і несе відповідальність за своєчасність перерахувань отриманих коштів до Державного бюджету.

Функція регулятора товарообміну виявляється у виконанні митницею ролі економічного інструменту зовнішньоторговельної політики держави, яка полягає у створенні обмежень або стимулів щодо виходу на національний ринок чи експорту товарів на зовнішній ринок.

Правова функція реалізується в таких напрямках: вживаються спільно з іншими правоохоронними органами заходи, що націлені на попередження незаконного вивезення за межі території предметів, які є національним, історичним і культурним багатством країни; забезпечується контроль за доставкою митних вантажів в інші митні органи, а у випадках їх зникнення проводиться розшук; слідство у справах контрабанди.

Статистична функція полягає у збиранні та опрацюванні митної статистики зовнішньоторговельних операцій, на підставі якої готуються загальні статистичні матеріали. За умов трансформації економічної системи, коли тільки відпрацьовуються основні функціональні завдання органів виконавчої влади, а отже, існують проблеми інформаційного забезпечення при прийнятті управлінських рішень, митна статистика стає основним інформаційним джерелом, яке характеризує стан у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Митний контроль здійснюється стосовно дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й громадянами

встановленого порядку переміщення товарів та інших предметів через митний кордон країни, здійснюється перевірка відомостей, засвідчених у вантажній митній декларації, при митному оформленні товарів та інших предметів, відповідно до наявності вантажу і документів, необхідних для здійснення митного контролю; контролюється діяльність митних брокерів, митних ліцензійних складів і магазинів безмитної торгівлі в зоні діяльності митниці.

Законодавча функція реалізується в тому, що митні органи приймають нормативно-правові акти з питань безпосереднього здійснення митної справи, організації та регулювання митного контролю, боротьби з контрабандою і порушеннями митних правил, які ґрунтуються на чинному законодавстві, призначені до виконання у межах компетенції митних органів і є обов'язковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Функція валютного регулювання. Валютна безпека — одна із важливих складників економічної безпеки країни. Митні органи відіграють значну роль у системі валютного регулювання: на Державну митну службу України покладено функції валютного контролю, а на митницю — агента валютного контролю. Існує митно-банківський контроль за строками повернення в Україну валютної виручки від експортних контрактів та імпоротної частини бартерних угод.

На різних етапах розвитку держави, залежно від цілого ряду причин (економічних, політичних), домінує та чи інша функція, яку виконує митний орган. Так, у тих країнах, що тільки почали формувати свою економічну систему і які мають великий дефіцит платіжного балансу і бюджету та значну валютну заборгованість, домінує, насамперед, фіскальна функція. У країнах, де існують проблеми з урівноваженням торговельного балансу або загроза конкуренції імпортованих товарів, домінує функція регулятора торговельної політики. У країнах, де доступ до національного ринку лібералізовано, суттєвим є безпосереднє виконання митницею функцій митного контролю та правової функції (наприклад, у багатьох країнах останнім часом пріоритет надається боротьбі з контрабандою зброї, наркотиків, охороні інтелектуальної власності).

Митні відносини істотно впливають на характер міжнародних економічних відносин, а митна політика є могутнім інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підтримання балансу інтересів країн світової спільноти.

Процес інтеграції національних економічних систем диктує необхідність створення стабільної атмосфери формування митних відносин, ознаками якої має бути:

- глобалізація регулювання обмінних процесів у масштабах світової системи господарювання за рахунок виконання бар'єрної і контактної функцій митних відносин;

- підвищення рівня гармонізації, тобто узгодженості й уніфікації митних систем країн світу та їх взаємодії. Створення міжнародних (всесвітніх) організацій, що виробляють уніфіковані документи і норми регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- вдосконалення організації і управління в митних органах країн світу. Перехід до «безконтактної» митниці, тобто до системи електронної обробки інформації, застосування новітніх інформаційних технологій, відповідних до вимог часу;

- розвиток і поліпшення технічних засобів контролю та митного законодавства, зумовлених збільшенням кількості і зміною якісного змісту об'єктів митного контролю (це пов'язано, зокрема, з необхідністю створення ефективної системи контролю за переміщенням товарів, послуг і об'єктів інтелектуальної власності подвійного призначення, запобігання витоку інформації по глобальній мережі і под.).

Майбутнє української економіки, її здатність забезпечити прийнятні та стабільні темпи її зростання значною мірою залежать від ефективності функціонування митно-тарифної системи, досконалості її механізму, який необхідно формувати, ґрунтуючись на вищевикладених положеннях.

3.2. МИТНИЙ ТАРИФ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ

Одним із найбільш поширених регуляторів зовнішньоекономічної діяльності є митний тариф. Практично всі країни світу за його допомогою вирішують різнобічні завдання: від захисту вітчизняного виробника до поповнення державного бюджету за рахунок коштів, вилучених на кордоні. Поняття митний тариф у вузькому розумінні — це систематизований перелік розмірів мита, що справляється при проходженні товарів через митний кордон країни, яка прийняла даний тариф, або групи країн, що об'єднали свої державні митні території в єдину митну територію — митний союз на підставі укладення між ними міжнародного договору. Прикладом може служити функціонування єдиних митних тарифів на території Європейської Спільноти.

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються імпортом, експортом і транзитним митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності.

Митний тариф можна розглядати також як конкретну ставку мита, яка застосовується при ввезенні певного товару на митну територію країни чи вивезенні його за її межі. У даному разі поняття митного тарифу повністю збігається з поняттям мита при переміщенні товарів через митний кордон країни і може визначатись як вид митного платежу, що стягується з товарів та предметів, які переміщуються через митний кордон держави.

Водночас в економічній літературі поняття митного тарифу часто використовується у більш широкому розумінні — як особливий інструмент торговельної політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни у його взаємодії зі світовим ринком, тобто це не конкретна ставка щодо визначеної групи товарів, а засіб регулювання зовнішньої торгівлі, який за термінологією визначається як «тарифне» регулювання. Тому інколи такі поняття, як «мито» та «митний тариф» розглядаються як еквівалентні.

Незважаючи на те що мито за характером дії є економічною категорією, його застосування може мати як економічний, так і політичний характер. Введення мита може бути засобом економічного тиску на відповідні держави або створення режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів. Тому, з точки зору мотивації, доцільно визначити економічну і торговельно-політичну роль митного тарифу (див. рис. 1.3).



Рис. 1.3

Економічна роль митного тарифу пов'язана передусім з тим, що, впливаючи на ціну товару та відмежовуючи національний ринок від світового, підвищуючи рівень цін на товари, мито активно впливає на конкурентоспроможність товару, що, в свою чергу, позначається і на рівні накопичення капіталу, темпах розвитку, нормах прибутку в окремих галузях економіки, нівелюючи різницю, що склалася в міжнародних і національних умовах виробництва. Тому роль мита в економічному контексті полягає у:

- створенні вартісного бар'єра, який підвищує ціну товару, незалежно від застосованого експортного, імпортного чи транзитного мита;

- збільшення внутрішньої зайнятості. Сукупні витрати у відкритій економіці складаються із витрат споживачів, капіталовкладень, державних витрат, чистого експорту (під чистим експортом розуміють різницю між експортом та імпортом). Збільшення сукупних витрат внаслідок скорочення імпорту стимулює внутрішньоекономічний розвиток, оскільки збільшуються доходи і зайнятість;

- стимулюванні державою розвитку окремих галузей економіки чи підприємств. Передусім мова йде про захист молодих галузей. Тимчасовий захист молодих національних фірм від жорсткої конкуренції іноземних корпорацій дозволяє галузям, що утворюються, зміцніти і стати ефективними виробниками;

- надходженні коштів до Державного бюджету країни;

- захисту від демпінгу. Митні тарифи необхідні для захисту вітчизняних фірм від іноземних конкурентів, які реалізують свою продукцію за цінами, нижчими за собівартість.

Торговельно-політична роль мита:

- ◆ захищати галузі від конкуренції іноземних товарів (це не обов'язково мають бути слабкі в економічному відношенні галузі та підприємства, частіше найбільшим захистом користуються саме найбільш розвинуті, монополізовані галузі. Мета такої політики — створення національним виробникам умов для отримання на внутрішньому ринку монополю високого прибутку як одного із важелів успішного виходу на зовнішній ринок);

- ◆ необхідність забезпечення обороноздатності країни (військово-політичний аспект). Захисне мито потрібне для збереження і посилення ролі галузей, що спеціалізуються на виробництві стратегічних товарів і матеріалів, необхідних для їх обробки;

- ◆ диверсифікація заради стабільності. Доходи високоспеціалізованих економік знаходяться у прямій залежності від міжнарод-

них ринків. Захист за допомогою митного тарифу потрібен для стимулювання промислової диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів;

◆ бути інструментом тиску на конкурентів з метою отримання певних поступок.

Таким чином, можна зробити висновок, що більшість країн світу, використовуючи митний тариф у своїй зовнішньоекономічній політиці, вирішують низку завдань, таких як:

- захист економіки країни від негативного впливу іноземної конкуренції (митний тариф завжди погіршує конкурентні умови функціонування іноземних виробників на даному ринку);

- забезпечення умов для ефективної інтеграції країни зі світовим економічним простором (митні тарифи широко використовуються з метою поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки);

- підтримання раціонального співвідношення вивезення і ввезення товарів, валютних надходжень і витрат на території країни (митні тарифи впливають на стан платіжного балансу країни);

- створення умов для прогресивних змін у структурі виробництва і споживання товарів;

- раціоналізація товарної структури вивезення і ввезення товарів.

Отже, за основними функціональними ознаками мито — це:

- ◆ регулювання зовнішньоторговельного обігу з іноземними державами;

- ◆ джерело поповнення Державного бюджету;

- ◆ захист національного товаровиробника.

Регулятивна функціональна ознака мита передусім виявляється при регулюванні внутрішніх економічних відносин національної економіки. Основним об'єктом регулювання є зовнішньоторговельний оборот, тобто операції з експорту та імпорту товарів. Завдяки митному тарифу, як інструменту зовнішньоторговельної політики, відбувається раціоналізація товарної структури, підтримується оптимальне співвідношення валютних доходів і витрат держави. Крім цього, митний тариф є економічним інструментом впливу на зовнішні економічні відносини країни. За допомогою даного інструменту держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або, навпаки, його блокувати. При цьому стимулювання може відбутися не тільки стосовно

певної товарної групи, а й товаропотоку з конкретної країни чи групи країн.

Регулятивність митного тарифу виявляється також у тому, що він є інструментом державного регулювання цін. Як уже зазначалось, існують певні відмінності між внутрішніми і світовими цінами, зумовлені наявністю різного рівня витрат на виробництво та різницею в системі оподаткування. При цьому простежуються певні закономірності, а саме: перевищення цін над світовими робить вигідним імпортування товарів іноземного виробництва, і навпаки, низький рівень внутрішніх цін стимулює експорт вітчизняних товарів.

Поглиблення даних диспропорцій у цінах може завдати шкоди національним підприємствам, що призведе до спаду виробництва та зростання безробіття. Для запобігання таким ситуаціям держава може застосовувати механізм тарифного регулювання: за допомогою застосування ввізного мита на імпортні товари підвищується їх ціна, що сприяє зростанню конкурентоспроможності національних товарів, а якщо виникає необхідність стримати експорт певних товарів з країни, держава через механізм застосування експортного мита підвищує ціну вітчизняних товарів до необхідного рівня, який зменшує обсяги експорту.

Безперечно, домінуючими функціями застосування митного тарифу є акумуляція доходів та захист національного ринку від іноземної конкуренції. Моделі використання митного тарифу з метою виконання фіскальної функції можуть бути найрізноманітнішими. Одна з них базується на обов'язковому впровадженні мита стосовно товарів широкого вжитку, при цьому ставки мита утримуються на низькому рівні з метою максимізації митних надходжень до Державного бюджету. Низькі ставки мита стимулюють імпортерів до офіційного отримання імпортного вантажу, а не до пошуку контрабандних шляхів. У свою чергу, широке охоплення імпортним митом великої кількості товарних позицій дає можливість країні мати великі обсяги товарів.

Фіскальної мети може бути досягнуто через митне оподаткування тільки певної категорії товарів, але при цьому ставки мита мають бути значно вищі, ніж у першому варіанті, щоб зберегти певний рівень митних надходжень. Можливе також використання варіанта впровадження єдиної низької ставки мита на всі товари, що перетинають митний кордон країни, незалежно від напрямку руху, — експорт, імпорт, транзит, але це може мати лише тимча-

совий фіскальний ефект, оскільки реакція торговельних партнерів буде адекватною, що знизить обсяги зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування митного тарифу завжди виконує фіскальну функцію, оскільки митний тариф — це податок, який є засобом поповнення державної казни і покривається за рахунок кінцевого споживача. Ефект фіску прямо залежить від митної ставки. Якщо вона незначна, то й ефект від даного податку невеликий, а якщо розмір ставки підвищується, то й посилюється податковий ефект.

Імпортне мито забезпечує ефект захисту, оскільки митний тариф знижує, передусім, цінову конкурентоспроможність товару, стосовно якого він застосовується. Зі збільшенням ставки мита зростає його протекціоністська спрямованість як інструменту зовнішньоторговельної політики.

Митний тариф за своєю суттю виконує захисну функцію навіть тоді, коли вітчизняна продукція не вступає в пряму конкуренцію з іноземними товарами. Наприклад, коли країна хоче знизити валютні витрати своїх громадян, у зв'язку з проблемами платіжного балансу, влада йде на підвищення ціни на деякі іноземні товари, хоча аналогічні імпортозамінні вітчизняні товари відсутні з метою тимчасового скорочення споживання.

Отже, використання митного тарифу зумовлює одночасну дію як фіскальної, так і захисної функції. Тобто країна, застосовуючи митний тариф (особливо це стосується імпортного мита), розв'язує як проблему акумуляції доходів, так і проблему захисту національного ринку. Спостерігається певна закономірність — низькі ставки використовуються для отримання фіскального ефекту, а високі — для ефекту захисту.

Враховуючи специфіку, яка залежить від політики окремих країн, виокремлюють:

- тарифи промислово розвинутих держав, рівень яких, як правило, помірний з огляду на певний економічний розвиток країни. Так, середньоарифметичний імпортний тариф в економічно розвинутих країнах на промислові вироби складає 6,3 %, у тому числі в США — 4,6 %, ЄС — 5,7, Канаді — 9,0, Японії — тільки 3,9 %. Водночас слід зазначити, що навіть незначний рівень митних ставок є досить суттєвою перешкодою для виходу імпортних товарів на дані ринки збуту. Так, за оцінками експертів, зниження торговельно-митних бар'єрів на ринках економічно розвинутих країн хоча б наполовину принесло б країнам периферійної зони додатково від 110 млрд до 140 млрд дол США на рік;

- тарифи країн, що розвиваються, де рівень мита, як правило, досить високий через високі національні витрати на виробництво товарів та бажання захистити свій ринок від конкуренції іноземних товарів. Відповідно до розмірів митних ставок ці країни можна поділити на три групи: для першої характерні ставки, які не перевищують 50 % мита для більшості товарів (Ангола, Нігерія, Болівія, Чилі, Сінгапур, Філіппіни, Тонга); до другої групи належать країни з більш високими ставками мита — 50-100 % (Алжир, Лівія, Танзанія, Аргентина, Бразилія, Мексика, Іран, Індонезія, а також Південна Корея); в третій групі ставки митного тарифу перевищують 100 % (Єгипет, Ботсвана, Марокко, Колумбія, Пакистан, Індія, Сирія, Таїланд, Туреччина).

Мито — це вид державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб. Незалежно від виду мита воно включається до ціни товарів і сплачується за рахунок кінцевого споживача. Однак під час перетину митного кордону мито сплачує суб'єкт господарювання за рахунок своїх оборотних коштів, що суттєво впливає на фінансовий стан підприємств, тим більше, що даний вид податку не залежить від фінансово-господарської діяльності платника. Наприклад, при дії імпортного мита на період від сплати ввізного мита до реалізації споживачам імпортованих товарів, відволікаються (імобілізуються) оборотні кошти імпортерів.

Механізм застосування митного тарифу складається з декількох елементів: товарна класифікація об'єкта оподаткування, методи оцінки вартості оподатковуваних товарів, методи визначення країни походження товарів, процедура застосування митних ставок. Тому ефективно застосування митного тарифу не обмежується простою зміною рівнів митних ставок. Досягнення певних цілей (протекціоністських чи фіскальних) можливе за умови маніпуляції всіма елементами митного тарифу.

Основними критеріями, які дають можливість чітко класифікувати види митного тарифу, мають бути: мета і функціональність застосування; вплив на економіку; походження; напрямок руху; спосіб нарахування; принцип обмеження; період застосування; спосіб застосування митних ставок; типи митних ставок. Відповідно до зазначених критеріїв, нами класифіковано види мита (рис. 2.3).

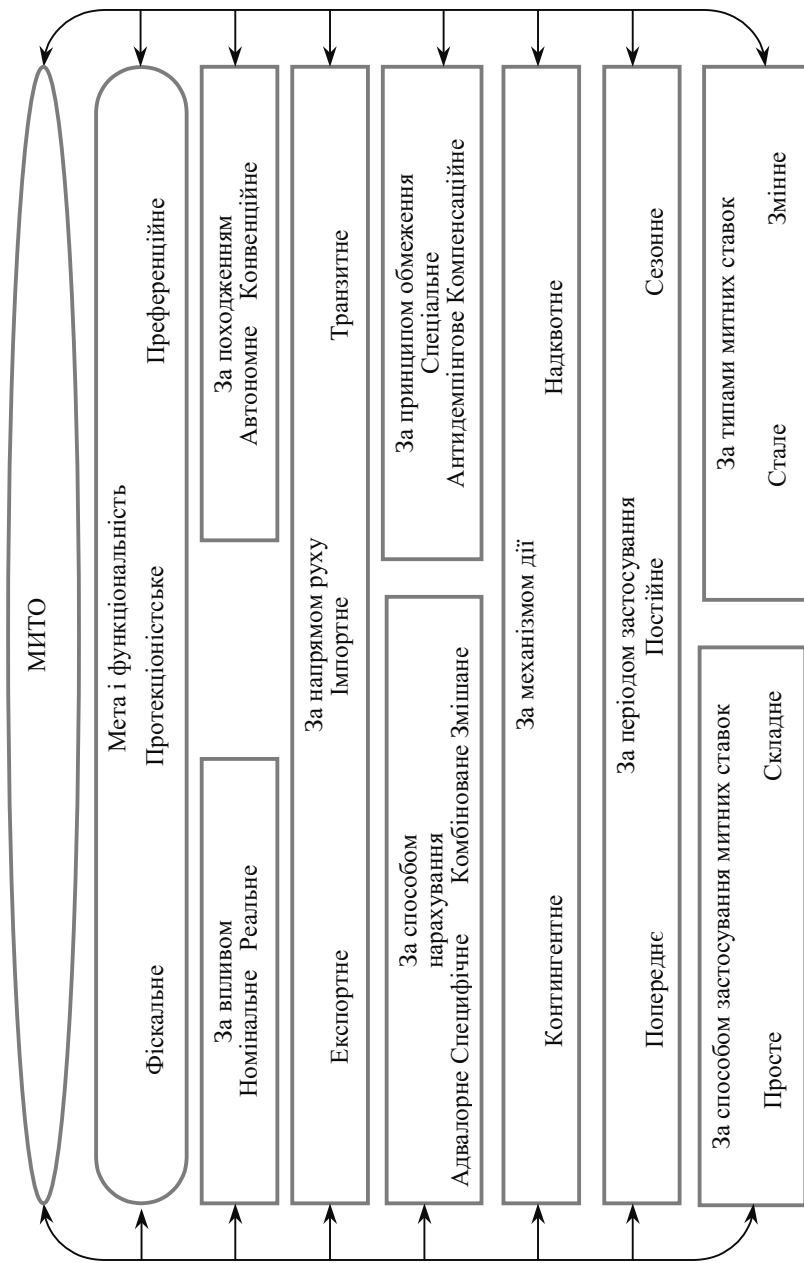


Рис. 2.3

Залежно від мети і функціональності застосовуються такі види мита:

- фіскальне, встановлюється для забезпечення надходжень коштів до бюджету країни від зовнішньоекономічних операцій. Основна мета його встановлення має винятково економічний характер. Фіскальну функцію мито може виконувати в різних формах: і як експортне, і як імпортне мито, і в формі застосування транзитного мита;

- протекціоністське мито спрямоване на захист національного виробника і є явно дискримінаційним стосовно ввезення товарів іноземного виробництва, тому застосовується здебільшого у формі імпортного мита;

- преференційне, що передбачає особливі переваги держави щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**КЛАСИФІКАЦІЯ МИТНОГО ТАРИФУ ЗАЛЕЖНО ВІД МЕТИ
ТА ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ**

Вид мита	Мета застосування	Ставки	Наслідки застосування
Преференційне мито	Стимулювання торгівельно-економічних відносин з іншими країнами	Мінімальні	Імпорт іноземних товарів збільшується
Фіскальне мито	Забезпечення дохідної частини бюджету стабільними надходженнями	Помірні	Незначне скорочення імпорту іноземних товарів
Протекціоністське	Призначене для захисту національного виробника від іноземної конкуренції	Максимальні	Припинення ввезення іноземних товарів

Класифікація митного тарифу залежно від мети та функціональності його застосування

Якщо проаналізувати використання митного тарифу під кутом зору напрямку руху товаропотоків, то можна простежити певну закономірність. Фіскальне мито застосовується для усіх видів товаропотоків незалежно від напрямку: експорт, імпорт чи транзит. Сфера дії протекціоністського мита — це винятково імпорт товарів, оскільки всі країни зацікавлені в реалізації

передусім національного експортного потенціалу. Преференційне мито використовується як при експорті, так і при імпорті товарів.

Митний тариф існував ще за часів, коли централізована держава починала зароджуватися. Тоді він мав в основному фіскальний характер, оскільки головна мета полягала в поповненні державної казни. У перебігу розвитку суспільства значення митного тарифу як інструменту фіску поступово зменшувалося, зростала роль його як ефективного засобу проведення торговельної політики.

Наприкінці XIX і на початку XX ст., хоча і домінував фіскальний підхід (митний тариф був високий і розглядався виключно як джерело доходу держави), але разом з тим високі митні тарифи більшості держав світу захищали національну економіку від припливу англійських товарів, які на той час, завдяки технічній революції, мали високу конкурентоспроможність.

Починаючи з XX ст. намітилася тенденція до зниження митних тарифів, послабилась їхня роль у формуванні доходів держави, тобто почала домінувати регулятивна функція. При цьому відчувалася значна потреба в більш деталізованій диференціації митних ставок залежно від товарних груп і конкретних виробів з урахуванням потреби в імпорті, рівні національних і світових цін. Така диференціація митних тарифів вимагала наукового обґрунтування, дослідження об'єктивних визначальних факторів. Одним із об'єктивних факторів, який почав відігравати домінуючу роль, став розвиток міжнародного поділу праці, що потребував послаблення протекціоністських заходів, які перешкоджали розширенню світогосподарських зв'язків.

Спеціалізація національних економік, у тому числі предметна, подетальна і технологічна, потребувала диференціації зовнішньоторговельної політики країн за групами, видами продукції і стадіями технологій, обґрунтування мита за виробами і групами виробів з урахуванням зовнішніх і національних умов виробництва та реалізації.

Відповідно до теорії міжнародної торгівлі, спеціалізація країни на світовому ринку з певного виробництва експортної продукції дає можливість не тільки реалізувати конкурентні переваги країни, а й імпортувати товари, які економічно недоцільно виробляти.

Інтернаціональні витрати виробництва формуються на підставі національних витрат виробництва на товари, що експортуються на світовий ринок і мають конкурентні переваги щодо певних умов виробництва. Певні переваги забезпечують стосовно низь-

кий рівень національних витрат виробництва спеціалізованої продукції і відповідно нижчий рівень національних цін порівняно зі світовими. Дана різниця між національними і світовими витратами та цінами визначається стосовно стійкою різницею в національних умовах виробництва продукції в різних країнах і є об'єктивною основою формування митного тарифу.

Мито — це вартісна категорія. Воно є основним фактором, який підвищує ціну конкретного імпортного (експортного) товару при його надходженні на національний ринок країни і дає змогу національним виробникам підвищувати загальний рівень цін на вітчизняні товари та отримувати додатковий прибуток. Тому потрібен індивідуальний підхід до обґрунтування мита з кожного конкретного товару на основі аналізу національних та інтернаціональних витрат і цін.

Якщо мито визначається на основі різниці між світовими і національними цінами, то в даній ситуації митний тариф виконує, перш за все, фіскальну функцію — формування дохідної частини Державного бюджету. При цьому митний тариф є стабілізуючим фактором, тобто вирівнює умови конкуренції для імпортних і національних товарів, не надаючи переваг жодному з них. Аналіз імпортного тарифу в Україні показав, що основними товарними групами є продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (28.01—35.07; 38.01—40.01), різні види тканин (52.01—55.16), вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди та ін. (68.01—70.20), різні види інструменту (82.01—82.15), прилади й апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні та ін. (90.01—92.09).

Коли ж мито встановлюється вище за різницю між національними і світовими цінами, тобто обмежує допуск на національний ринок імпортних товарів, митний тариф виконує протекціоністську функцію. У сучасних умовах формування тарифної політики України основними товарними групами, які підпали під захисний ефект дії імпортного мита, стали: вибухові речовини (36.02—36.06), фотоплівки (37.01—37.07), шкіра та вироби з неї (41.01—42.02), текстильні вироби (56.01—67.04), ювелірні вироби (71.13—71.18), електроінструмент (85.01—85.48), автомобілі (87.01—87.16), зброя та боеприпаси (93.01—93.07), меблі та інші промислові вироби (94.01—94.06).

Якщо ж ввізне мито встановлено нижче за різницю між національними і світовими цінами, то створюються сприятливі умови для іноземних товарів, виконується функція стимулювання імпорту товарів до країни. Нерідко такі товарні групи оподатковуються чисто номінальною ставкою (1—3 %), а здебільшого нульовою

ставкою. В основному до цієї групи належать товари, використання яких передбачено в промисловій переробці, або товарні групи аналогів, яких у національному виробництві не існує, а потреби у споживанні є досить сталими, а саме: чистопородні племінні тварини (01.01.11000; 01.02.1000; 01.03.10000; 01.04.10100; 01.06.0000), сировина для харчової промисловості (горіхи 08.01.30000; мигдаль, фундук 08.02.90.900; перець 09.04; ваніль 09.06; кориця 09.06 та под.).

Таким чином, встановлення для різних товарів однакової за розміром митної ставки не означає, що митний тариф має однакоvu функціональну спрямованість. Тільки встановлення безпосередньої залежності між внутрішніми та зовнішніми цінами дає змогу визначити кінцевий ефект застосування митного тарифу. Залежність співвідношення цін засвідчує, що для одних товарних груп мито виконує захисну функцію, для інших регулятивну, а для окремих створює конкурентні умови виробництва як національних, так і іноземних підприємств.

Величина ставки мита — це кількісний показник, тобто він не дає можливості повною мірою відстежити ефективність використання митного тарифу як інструменту державного регулювання економічної ситуації у сфері міжнародних економічних відносин. Так, якщо взяти номінальну ставку імпортного мита в розмірі 8 %, то важко сказати, який функціональний ефект досягається при використанні даного виду митного тарифу, — протекціоністський, фіскальний чи регулятивний. Тому за впливом на конкретний об'єкт оподаткування (експорт, імпорт) потрібно розрізняти номінальний і реальний митні тарифи.

Номінальні митні ставки — це ті, що вказуються в митному тарифі. Вони дають тільки загальне уявлення про рівень митного оподаткування країни. Реальні ставки свідчать про реальний рівень мита на кінцеві товари і розраховуються з урахуванням усіх факторів, які впливають на процес формування митного тарифу, — співвідношення між цінами на внутрішньому та зовнішньому ринках, темпи зростання інфляції, погіршення чи поліпшення платіжного балансу, рівень митного оподаткування імпортних комплектуючих та ін.

Відповідно до рішень ГАТТ, до 2005 р. рівень митного оподаткування продукції промислового виробництва у розвинутих країнах світу повинен становити 3,8 %. Водночас зниження середнього рівня митних ставок не дає повного уявлення про рівень реального протекціоністського захисту внутрішніх ринків розвинутих країн.

По-перше, скорочення середнього рівня митних ставок може відбутися за рахунок ставок, що вже втратили своє торговельно-політичне чи економічне значення, незважаючи на те, що ставки на «чутливі» товари залишаються високими.

По-друге, в умовах зближення рівнів продуктивності праці, витрат виробництва, внутрішніх і зовнішньоторговельних цін розвинутих країн навіть порівняно невисокі ставки митного тарифу можуть забезпечувати захист внутрішнього ринку.

По-третє, при невисокій номінальній ставці мита можна забезпечувати значний рівень протекціоністського захисту внутрішнього ринку за умови диференціації ставок мита на готову продукцію і сировину та напівфабрикати, які використовуються при її виробництві. Чим більшою буде різниця між цими ставками, тим вищим буде ефективний рівень тарифного захисту.

Якщо враховувати, що тарифні ставки в усіх країнах диференційовані залежно від того, які товари імпортуються, то особливого значення набуває визначення не номінального рівня захисту, а ефективного, тобто реального. При цьому простежуються певні закономірності:

- якщо при виробництві кінцевої продукції не використовуються імпортні компоненти, ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному;
- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію і на імпортні компоненти однакова, то ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному;
- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію більша, ніж ставка тарифу на імпортні компоненти, ефективна ставка на кінцевий товар більша від номінальної. Ця залежність правильна і навпаки;
- ставка ефективного рівня митного тарифу зростає у міру збільшення частки імпортних компонентів у кінцевій продукції;
- ставка ефективного рівня митного тарифу знижується у міру зростання тарифу на імпортні компоненти. Залежність правильна і навпаки.

Номінальна ставка митного тарифу може бути тільки додатною, ефективна ставка може бути як додатною, так і від'ємною у випадку, якщо тариф на імпортні компоненти значно перевищує кінцеву продукцію.

На підставі розрахунку ефективного рівня захисту обґрунтовуються застосування певних важелів зовнішньоторговельної політики держави. Якщо уряд хоче захистити національних виробників готової продукції, то для цього необхідно встановити

ставку на готову продукцію на рівні вище від ставки тарифу на імпорт проміжної продукції. У результаті реально існуючий (ефективний) рівень митного захисту буде вищим від номінального. Якщо ж необхідно захистити від іноземної конкуренції сектори, які виробляють проміжну продукцію, але стимулювати конкуренцію в секторах, які виробляють готову продукцію, то можна встановити високий імпорتنний тариф на проміжну продукцію, внаслідок чого номінальна ставка тарифу на готову продукцію буде насправді означати більш низький, а іноді від'ємний рівень реального митного захисту.

Серед факторів, які мають безпосередній вплив на реальний рівень митного оподаткування, одним із головних є стабільність курсу національної грошової одиниці. Дослідження застосування імпортного мита в Україні показало, що більшість митних ставок, які використовувалися з регулятивною метою, в основному як інструмент структурного регулювання імпорту, після девальвації стали фактично дискримінаційними стосовно товарів іноземного виробництва. Так, адвалорна ставка у 30 % на побутову електротехніку, аудіо- та відеотехніку (товарні групи 85.20—85.41) практично блокувала офіційний товаропотік, тому що за умов низької платоспроможності споживачів сплата всіх митних платежів призводить до втрати конкурентоспроможності імпортера. За таких умов знижуються офіційні обсяги імпорту, а суб'єкти господарювання посилюють пошук легальних шляхів мінімізації платежів при імпорті чи нелегального ввезення товарів.

Отже, при розробленні ставок національних митних тарифів мають враховуватися такі критерії визначення номінального мита:

- різниця між внутрішніми (оптовими) та світовими цінами;
- інтереси національних виробників та споживачів;
- можливість заміни імпоротної продукції вітчизняною;
- інтереси збереження прямих зв'язків, виробничої кооперації;
- заохочення або стримування імпорту товарів залежно від ступеня їхньої обробки;
- сприяння виробництву товарів експортного призначення через систему пільг на імпорт сировини та компонентів;
- доцільність обмеження імпорту окремих товарів або підвищення прибутків Державного бюджету від оподаткування імпорту;
- можливість маневрування рівнем мита в перебігу міждержавних та торговельних переговорів для отримання зустрічних поступок.

Таким чином, у контексті вартісної категорії митний тариф можна розглядати як інтернаціональну диференційовану ренту, яка виникає на базі стійкої різниці в національних витратах виробництва різних країн, що обумовлені різною ефективністю функціонування національних економічних систем.

Залежно від порядку встановлення розрізняють:

◆ *автономне мито*, яке встановлюється державою самостійно, тобто без будь-яких обов'язків перед іншою країною, і застосовується до будь-яких предметів і товарів незалежно від їх походження. Величина мита може бути змінена відповідно до інтересів країни без узгодження з країнами-партнерами. Даний вид мита, як правило, досягає значних розмірів і є об'єктом дискусій на дво- або багатосторонніх переговорах для отримання поступок в обмін на зниження ставок автономного мита. Предметом таких переговорів є перелік товарів, до яких застосовуються митні тарифи, їх структура, розмір митних ставок, порядок їх застосування. В результаті виникає конвенційне або договірне мито;

◆ *конвенційне(договірне)* мито встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами, або угоди про створення митного союзу, і тому не може бути змінено державною владою в односторонньому порядку. Воно не змінюється впродовж тривалого часу, що має велике значення для аналізу тих митних бар'єрів, з якими експортер стикається на ринку інших країн. Конвенційне мито вилучається з митного тарифу, коли угоди, за якими воно було представлено, призупиняють свою дію.

На ранніх етапах формування митно-тарифної політики, митний тариф є автономним. Це пов'язано з тим, що:

- по-перше, через відсутність концепції реалізації зовнішньоекономічної стратегії країна не може визначити пріоритетність застосування тих чи інших регуляторів зовнішньоекономічних відносин;

- по-друге, основи регулятивності формуються передусім на національному рівні, а потім у міру інтегрування на базі міжнародного законодавства;

- по-третє, першочерговими завданнями стають проблеми пошуку джерел формування бюджету та захисту національного ринку, тобто мито виконує фіскальну та протекціоністську функції, а вже потім регулятивну;

- по-четверте, автономне мито встановлюється з метою максимізації митних ставок не стільки з причини фіску, скільки ство-

рення сприятливих умов для проведення майбутніх торгів у сфері регулювання торговельних бар'єрів у вигляді митних тарифів.

У подальшому, з поступом інтернаціоналізації господарського життя, механізм застосування митного тарифу набуває договір-ного характеру. Цьому передують такі тенденції:

- ◆ знижується роль національного законодавства, зростає роль міжнародного, і, зокрема, тих законодавчих актів, які спрямовані на зняття торговельних обмежень;

- ◆ реалізація експортного потенціалу країни на світовому ринку нерідко залежить від рівня протекціонізму стосовно товарів даної країни, а пониження даного рівня можливе тільки за умови певних поступок країни у напрямку лібералізації умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, на перших етапах формування митно-тарифної політики України (1991—1993 рр. та 1994—1996 рр.) митний тариф мав автономний характер, а в подальшому у міру запровадження двосторонніх та багатосторонніх договорів мито набуло конвенцій-ної спрямованості. Так, у січні 2002 р. Україна знизила ставки ввізного мита на текстильні вироби. Це рішення було прийнято на основі домовленості з Європейською комісією з уніфікації митних ставок. В іншому випадку існувала загроза поновлення системи квот стосовно імпорту текстилю з України, яка була відмі-нена у березні 2001 р.

За напрямком руху товарів застосовують вивізне (експортне), ввізне (імпортне) і транзитне мито.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни. Як метод політики протек-ціонізму ввізне (імпортне) мито використовують практично усі країни світу. Питання застосування імпортного мита досить де-тально розглянуто в базовій теорії митних тарифів 1.

Основні положення базової теорії такі:

- митні тарифи майже завжди знижують рівень добробуту в країнах, що торгують;

- митні тарифи найчастіше знижують добробут як країн, що ввозять товар, так і країн, які його експортують;

- митні тарифи не є універсальним інструментом політики протекціонізму;

- відхилення від політики вільної торгівлі виправдані в таких випадках:

- а) використання оптимального тарифу у випадку, якщо країна спроможна вплинути на світові ціни, можна знайти такий рівень ставки тарифу, який принесе їй чистий вииграш;

б) тариф використовується як субоптимальне рішення, коли в економіці країни існують внутрішні нерозв'язані проблеми. Введення тарифу може бути іноді більш корисним, ніж економічна пасивність;

в) при розв'язанні окремих зовнішньоторговельних проблем введення митних тарифів іноді стає ефективнішим ніж інші економічні заходи;

г) митний тариф завжди вигідний виробникам товарів, що конкурують з імпортом, навіть якщо добробут нації при цьому знижується.

Світовий досвід свідчить, що у країнах з перехідним типом економіки митні органи здатні забезпечувати від 10-ти до 30-ти відсотків усіх надходжень до Державного бюджету. Україна досить активно використовує митні органи як інструмент економічної політики. Близько 65 відсотків надходжень до державного бюджету від зовнішньоекономічної діяльності забезпечують митні органи. Левова частина цих надходжень — мито. До 1992 р. імпортне мито надходило відповідно до нормативних документів СРСР. З 1993 р. діють законодавчі акти України.

Транзитне мито встановлюється стосовно товарів, які переміщуються через територію країни до інших держав. Основні причини застосування транзитного мита — це:

- ◆ регулювання (стримування) потоків певних груп товарів через територію країни;
- ◆ поповнення Державного бюджету;
- ◆ покриття витрат, пов'язаних з транзитом іноземних товарів через митну територію країни.

Певний час транзитне мито було досить популярним заходом фіскального характеру і застосовувалося багатьма країнами світу. Але з часом, враховуючи той факт, що всі держави, як правило, зацікавлені у збільшенні транзиту через їхню територію, оскільки це приносить чималі дивіденди, транзитне мито стало об'єктом міжнародних переговорів і у більшості країн припинило своє існування. Так, відповідно до статті V ГАТТ країни-учасниці даної організації взяли на себе обов'язок щодо свободи транзиту через територію кожної з країн-учасниць, тобто звільнення транзитних товарів від митних та транзитних зборів.

Тому даний вид мита сьогодні використовується дуже рідко, як правило, як інструмент «торговельної війни». Більшість країн віддають перевагу при оподаткуванні транзиту нарахуванню різних зборів: дозвільні, гербові, статистичні, плати за переміщення вантажів через митну територію даної держави.

За способом нарахування застосовуються такі види мита:

- адвалорне, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
- специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що обкладаються митом;
- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення, але нараховується за більшою сумою нарахування;
- змішане — це одночасне застосування як специфічної, так і адвалорної ставки

Адвалорне мито аналогічне пропорціональному податку і використовується при оподаткуванні товарів, які мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Сильною стороною адвалорного мита є те, що воно підтримує однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються тільки доходи бюджету. Якщо мито становить 10 % ціни товару, то при ціні товару 100 дол доходи бюджету становлять 10 дол. При збільшенні ціни товару до 200 дол доходи бюджету виростуть до 20 дол. При падінні ціни товару до 50 дол скоротяться до 5 дол. Але незалежно від ціни адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на 10 %.

Безперечно, слабкою стороною адвалорного мита є те, що воно передбачає необхідність митної оцінки вартості товару з метою обкладання митом. Так як ціна товару може коливатися під дією багатьох економічних (обмінний курс, відсоткова ставка і ін.) і адміністративних (митне регулювання) факторів, використання адвалорного мита є суб'єктивною оцінкою, що стає джерелом зловживань.

Специфічне мито застосовується на стандартизовані товари і має перевагу перед адвалорним з точки зору адміністрування (не залишає свободи для зловживань). Але рівень митного захисту за допомогою специфічного мита великою мірою залежить від коливань цін на товари. Так, специфічне мито в 100 дол, за один імпортний музикальний центр значно обмежує імпорт музикальних центрів ціною 800 дол, так як складає 12,5 % його ціни, музикальний центр ціною 1200 дол складає лише 8,3 % його ціни. В результаті, коли імпортні ціни підвищуються, рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічного тарифу падає. Але, з другого боку, під час економічного спаду і падіння імпортних цін специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.

Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладення, але мито сплачується за більшою сумою нараху-

вання. Практика застосування даного виду мита свідчить, що метою його використання є як фіскальна, так і захисна функція, проте домінуючим є ефект захисту національного виробника від конкуренції іноземних товарів. Застосування специфічного і комбінованого ввізного мита усуває неможливість зниження митної вартості товарів і, відповідно, неможливість ухилення від сплати обов'язкових митних платежів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності шляхом використання такого інструменту, як ціна товару.

Змішане мито застосовується дуже рідко, як правило, лише з протекціоністськими цілями, навіть більшою мірою дискримінаційними, тобто з метою блокування імпортного товаропотоку конкретної групи товарів або товарів з конкретної країни. За умов, коли головною тенденцією розвитку світової системи господарювання стала глобалізація економічних процесів, змішане мито як інструмент тарифної політики використовує досить обмежене коло країн.

В окремих випадках при ввезенні на митну територію України і вивезенні за межі цієї території товарів незалежно від інших видів мита можуть застосовуватися:

- спеціальне мито;
- антидемпінгове мито;
- компенсаційне мито.

Спеціальне мито застосовується:

◆ як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів;

◆ як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують загальнодержавні інтереси в цій галузі, а також як захід для припинення недобросовісної конкуренції у випадках, що визначаються законами України;

◆ як захід у відповідь на дискримінаційні дії та (чи) недружні дії з боку іноземних держав проти України або у відповідь на дії окремих країн та їх союзів, які обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку.

Антидемпінгове мито застосовується у випадках:

• ввезення на митну територію України товарів за ціною, істотно нижчою за їх конкурентну ціну в країні експорту на момент

цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва подібних товарів в Україні;

- вивезення за межі митної території України товарів за ціною, істотно нижчою за ціни інших експортерів подібних або безпосередньо конкуруючих товарів на момент цього ввезення, якщо таке вивезення завдає чи загрожує завдати шкоди загальнодержавним інтересам України.

Ставка антидемпінгового мита не може перевищувати різниці між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту на момент цього експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію України або різниці між ціною об'єкта демпінгу з України і середньою ціною українського експорту подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів на той самий період часу.

Компенсаційне мито застосовується у випадках:

- ◆ ввезення на митну територію України товарів, при виробництві або експорті яких прямо чи побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації та розширенню виробництва подібних товарів в Україні;

- ◆ вивезення за межі митної території України товарів, при виробництві або експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке вивезення завдає або загрожує завдати шкоди державним інтересам України.

Ставка компенсаційного мита не може перевищувати виявленого розміру субсидій.

Разом з тим існує ціла група товарів, які не обкладаються митом. До них належать:

- товари, які ввозяться з країн, що розвиваються, у межах товарних груп 1—24;

- національна валюта України, іноземна валюта та цінні папери;

- товари та інші предмети, що внаслідок пошкодження до пропуску їх через митний кордон України стали непридатними до використання як вироби або матеріали;

- транспортні засоби, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення вантажів, багажу та пасажирів. Предмети матеріально-технічного постачання, пальне, продукти харчування та інше майно, необхідне для їх нормальної експлуатації під час перебу-

вання у дорозі, у пунктах проміжних зупинок або придбані за кордоном у зв'язку із ліквідацією аварії (поломки) даних транспортних засобів;

- предмети, що ввозяться в Україну для офіційного або особистого використання організаціями або особами, що, відповідно до міжнародних угод України та законів України, користуються правом безмитного ввезення (вивезення) в Україну;

- товари та інші предмети, що походять з митної території України (а також товари, що походять з території країн колишнього СРСР та були вивезені за їх межі);

- товари та інші предмети, що знову ввозяться на митну територію України і походять з іншої території, за які було сплачено мито при первинному ввезенні на митну територію України та які тимчасово вивозилися за її межі;

- товари та інші предмети, що підлягають поверненню у власність держави, і у випадках, передбачених законами України;

- наукове, навчальне обладнання, що надходить на адресу наукових навчальних закладів;

- предмети матеріально-технічного забезпечення та спорядження, пальне, сировина для промислової переробки, продукти харчування та інше майно, що вивозиться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та орендних (зафрахтованих) українськими підприємствами та організаціями суден, що здійснюють морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на митну територію України;

- обладнання, матеріали та майно в рахунок внеску іноземного інвестора у статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями;

- інші товари та предмети, що визначаються законами України, постановами (розпорядженнями) Кабінету Міністрів України.

При ввезенні предметів дитячого асортименту відповідні ставки мита зменшуються на 50 %.

Мито нараховується відповідно до ставок Єдиного митного тарифу України і сплачується в національній валюті України за поточним курсом Національного банку України, що діє на день подання вантажної митної декларації.

Допускається зниження ставок мита при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів:

- ◆ відремонтованих та раніше ввезених на митну територію України або вивезених за межі цієї території;

◆ пошкоджених до пропуску їх через митний кордон України, але придатних для використання як вироби або матеріали.

Мито також поділяють за типами ставок на постійне і змінне. Під постійними розуміють митні ставки, які встановлюються державними органами і не можуть змінюватися залежно від обставин. Більшість країн світу мають митні тарифи з постійними ставками. Під змінними розуміють митні ставки, які можуть змінюватися за певних обставин (при зміні рівня світових і внутрішніх цін, рівня державних субсидій). Прикладом таких тарифів може бути зміна ставок у Західній Європі в рамках єдиної сільськогосподарської політики.

Останнім часом змінне мито почали використовувати держави у зв'язку із значною зміною світової цінової кон'юнктури на певні групи товарів. Так, Росія з метою диференціації прибутків нафтодобувних підприємств запровадила диференційовану шкалу експортного мита залежно від світової ціни на барель нафти.

За періодом застосування можна виділити такі види мита, як постійне та сезонне. Під постійним розуміють мито, яке не змінюється залежно від часу застосування. Тобто воно є незмінним упродовж періоду дії встановленої ставки мита. Як правило, більшість митних ставок є постійними. Це дає можливість суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності робити довготермінові прогнози і планувати свою діяльність.

В окремих випадках застосовується сезонне мито, яке встановлюється на окремі товари та інші предмети на термін не більше чотирьох місяців із моменту його застосування. В основному застосування сезонного мита має оперативний характер, тобто вирішуються конкретні тактичні завдання. Сезонне мито вважається винятком із преференційних або пільгових режимів, у тому числі угод про вільну торгівлю, митних союзів, виробничої кооперації та інших подібних міжнародних угод, якщо це передбачено такими угодами. Аналіз використання даного інструменту свідчить, що сезонне мито має явно протекціоністський характер, тому його застосування повинно бути обов'язково проаналізовано під кутом зору наслідків.

Стосовно товарів, що переміщуються через митний кордон України, застосовують три види ставок мита:

- преференційні;
- пільгові;
- повні.

Преференційні — це особливі пільгові ставки, які включають звільнення від сплати мита і застосовуються до товарів, які по-

ходять з держав, що разом з Україною входять до митних союзів або створюють з нею спеціальні митні зони, а також при встановленні якогось спеціального преференційного рішення відповідно до міжнародних договорів за участю України. Їх застосовують в основному до товарів країн, що розвиваються (за винятком товарів, які входять у товарні групи від 25-ї до 97-ї позиції).

Особливість України стосовно Загальної системи преференцій полягає в тому, що вона виступає і як країна-донор. За резолюціями 21-ю та 24-ю другої сесії ЮНКТАД, а також резолюцією 96-ю четвертої сесії цієї Конференції Україна надає тарифні преференції країнам, що розвиваються. Тарифний преференційний режим встановлено щодо 149-и країн. Преференції застосовуються до товарів від 1-ї до 24-ї товарної групи.

Преференції — це встановлення преференційних ставок, розмір яких для зазначених товарів нульовий, за винятком товарів товарних груп 22-ї та 24-ї на пиво (код за ТН ЗЕД 22.03), різноманітні вина (22.04—22.06), на які встановлено преференційну ставку в розмірі 10 % від митної вартості, на спирт етиловий (22.07—22.08), тютюн (22.01), сигарети (24.02) та тютюн оброблений (24.03) — 30 %.

По товарних групах 22 та 24 преференційні ставки встановлено на рівні пільгових.

Пільгові ставки застосовуються до товарів, які мають походження з держав або економічних союзів, що користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, а також до товарів з країн, які розвиваються (у межах товарних груп позицій 25—97).

Повні ставки — по інших товарах. Повним митом оподатковуються товари із Тайваню, ЮАР, Сербії, Хорватії, Словенії.

Важливим елементом, який має істотне значення при реалізації зовнішньоекономічних торговельних операцій, є визначення країни походження товарів. Треба мати на увазі, що країною походження товарів вважається та, де товари були повністю виготовлені або піддані достатній обробці чи переробці.

Повністю виготовленими в даній країні вважаються такі товари та сировина:

- корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони;
- рослинна продукція, вирощена на її території;
- продукція, одержана в ній від живої худоби;
- жива худоба, вирощена на її території;

- продукція морського промислу, видобута або перероблена у Світовому океані суднами даної країни, а також орендованими суднами (зафрахтованими) нею;

- вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, що здійснюються у даній країні;

- товари, вироблені в даній країні виключно з продукції, зазначеної в попередніх пунктах.

Переробка або обробка товарів у даній країні вважається достатньою, якщо:

- ◆ декларовані товари класифікуються в тарифній позиції іншій, ніж матеріали або вироби, що походять з «третіх країн» і були використані для їх виготовлення;

- ◆ у вартості декларованих товарів частка доданої вартості становить не менше як 50 відсотків.

Якщо товари виробляються в межах Міждержавної кооперації, то для застосування критерію достатньої переробки може використовуватися кумулятивний принцип походження, згідно з яким при послідовній переробці товару в країнах-учасницях кооперацій ці держави розглядаються з метою визначення походження як одне ціле. А критерій достатньої переробки означає критерій, відповідно до якого товар, у виробництві якого беруть участь дві і більше країни, вважається таким, що походить із країни, в якій він був підданий останній суттєвій переробці, достатній для надання товару його характерних властивостей.

У разі, коли стосовно конкретних товарів чи конкретної країни критерії походження товару особливо не обумовлюються, застосовується загальне правило, відповідно до якого товар вважається підданим достатній переробці, якщо відбулася зміна товарної позиції (класифікаційного коду товару) згідно з Товарною номенклатурою ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Не можуть визначатися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо збереження товарів під час їх зберігання чи транспортування;

- підготовка товарів до продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);

- прості складальні операції;

- зміщення товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових;

- комбінація двох або більшого числа вказаних вище операцій;
- забій худоби.

Предмети в розібраному або не зібраному вигляді, які поставляються декількома партіями, коли за виробничими чи транспортними умовами неможливе їх відвантаження однією партією, повинні розглядатися за бажанням імпортера, як цілісний предмет щодо визначення походження.

Для мети визначення походження товарів, походження використуваних для їх виробництва теплової і електричної енергії, машин, обладнання та інструментів не враховується.

Для підтвердження походження невеликих партій товару (вартістю до 5000 дол) експортер може декларувати країну походження товару на рахунку-фактурі або інших супровідних документах.

Основним документом, який свідчить про походження товару, є сертифікат походження. Походження товарів з України засвідчуються різними формами сертифікатів залежно від певних умов та імпортерів, зокрема, це такі сертифікати:

- 1) Форма «А»;
- 2) Текстильний;
- 3) Форма СТ-1;
- 4) Загальної форми;
- 5) ESCS;
- 6) EUR 1;
- 7) Належності товарів (послуг) до власного виробництва.

Сертифікат походження форми «А» є єдиною формою сертифіката походження, що використовується в рамках Гармонізованої системи преференцій (ГСП) усіма країнами-донорами преференцій. Оформляється він на українські товари, які підпадають під преференційний (пільговий) тариф. Пільги на деякі українські товари надають 18 країн: країни Європейської Співдружності (Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Великобританія, Австрія, Фінляндія, Швеція), а також країни, з якими Україна має двосторонні угоди: Канада, США та Японія.

Для видачі сертифіката форми «А» Торгово-промислова палата має з'ясувати, чи користується пільгами товар, що експортується на територію країни-донора, при нарахуванні мита. З цією метою визначається код за ТН ЗЕД, перевіряється його наявність у списку преференційних товарів, підтверджується походження товару з урахуванням вимог, викладених у правилах країни-донора. При цьому мають виконуватись умови, викладені в цих

правилах, наприклад, умова прямої поставки при експорті в країни ЄС. Тобто, пункт відправки — Україна, місце одержання — країни ЄС. Можливий транзит товару через треті країни за умови, що він буде перебувати під митним контролем органів країни-транзиту. Потрібно враховувати, що кожна країна-донор визначає свою індивідуальну схему пільг та умови, за яких вони можуть бути одержані.

Текстильний сертифікат походження підтверджує походження українських текстильних товарів у рамках Угоди між ЄС і Україною про торгівлю текстильною продукцією та видається тільки на текстильні товари, які експортуються у країни Європейського Товариства.

Визначення походження згаданої продукції впливає з вимог, передбачених згаданою вище угодою, передусім з'ясовується код продукції, встановлюється, до якої категорії належить товар, перевіряється необхідність оформлення експортної ліцензії. Важливим моментом є наявність для цього товару преференцій або попереднього дозволу на ввезення готової текстильної продукції в країни ЄС, який видається компетентними органами країни-донора. Якщо має місце обробка давальницької сировини, встановлюється її походження згідно з сертифікатом. Воно впливає на виконання умов угоди

Сертифікат походження СТ-1 видається на українські товари, які експортуються в країни СНД згідно з Угодою «Про зону вільної торгівлі», підписаною 15.04.1995 р. главами держав Співдружності, в тому числі й України.

При оформленні даного сертифіката необхідно визначити походження з урахуванням вимог відповідних Правил, затверджених рішенням Ради голів урядів Співдружності Незалежних Держав 24.09.1993 р. У відповідності до даних Правил, товар вважається таким, що походить з митної території країни Угоди про створення зони вільної торгівлі, якщо він відповідає встановленим Правилами критеріям походження та направляється резидентом однієї з держав-учасниць Угоди, яка теж передбачає тарифні пільги.

Сертифікат походження оформляють на експортні українські товари в інші країни, крім згаданих вище, або на товари, пільги на які відсутні.

Сертифікат походження ECSC видається на українську металопродукцію в рамках Угоди про торгівлю сталеливарними товарами між Україною та країнами ЄС. Щодо сталеливарної продукції необхідно виконувати вимоги Угоди «Про торгівлю сталеле-

ливарними товарами» між Україною та Комісією ЄС з питань вугілля та сталі. У даному разі необхідно визначити код товару, групу товару, з'ясувати необхідність оформлення експортної ліцензії. Сертифікат видається лише палатами, які знаходяться в регіоні виготовлення такої продукції.

У 1996 р. було введено використання ще одного сертифіката — EUR-1 (Європа 1) в рамках угод між Україною та прибалтійськими країнами (Естонія, Литва та Латвія).

Сертифікат належності товарів (послуг) до власного виробництва видається тільки підприємствам з іноземною кваліфікаційною інвестицією. Використовується цей сертифікат для вирішення внутрішніх питань з банком, митницею, податковою інспекцією. Даний сертифікат обов'язковий для підприємств з іноземним капіталом для отримання пільги при експорті товарів що попали під режим ліцензування й квотування.

Усі перелічені вище сертифікати походження видаються Торгово-промисловою палатою України. Для одержання будь-яких з цих сертифікатів зацікавлена організація (замовник) подає в палату заявку — декларацію. Письмове звернення (заявка) має містити в собі інформацію щодо походження товару, а також підтвердження дійсності поданих разом із заявкою документів. Замовник подає документи лише в оригіналі. Експерт у процесі перевірки ознайомлюється з документами, що підтверджують отримання вихідної сировини (комплектуючих), уточнює основні етапи технологічного процесу виробництва. За необхідності експерт має право запитати додаткові відомості щодо походження вказаного у заявці товару, а також перевірити виробництво.

Разом із заявкою про засвідчення сертифіката походження подаються:

- документи, що підтверджують факт експорту (контракт, рахунок-фактура, транспортні документи);
- документи, що підтверджують походження товару:
 - а) для виробника — довідка про порядок його виготовлення;
 - б) для посередника — документи про придбання товару (договори, транспортні документи, платіжні документи тощо) та підтвердження виробника (сертифікати якості, паспорти, маркування на товарі або тарі).

Непредставлення митному органу належним чином оформленого сертифіката походження або відомостей про походження не може бути підставою для непропуску вантажу.

До товарів, походження яких достовірно не встановлене, може бути застосовано (поновлено) режим найбільшого сприяння чи

преференційний режим за умови отримання належного підтвердження їх походження не пізніше, ніж через рік після поставки (випуску товару).

Визначення країни походження у разі ввезення товарів із країн, що розвиваються, які користуються преференціями, відбувається на основі угоди «Про уніфіковані правила, які визначають походження товарів із країн, що розвиваються, при наданні тарифних преференцій у рамках Загальної системи преференцій», 1980 р.

Отже, використовуючи запропоновану класифікацію, митний тариф, який застосовується на практиці, можна систематизувати за різними критеріями. Наприклад, ставка ввізного мита на картоплю з Польщі становить 50 %, але не менше 0,2 ЄВРО за 1кг. Даний конгломерат мита можна назвати протекціоністським, автономним, імпортним, комбінованим, сезонним, номінальним, складним, постійним.

Оскільки основна мета впровадження даного мита — блокування товаропотоку з даної товарної позиції, то воно є протекціоністським. Оскільки даний вид мита Україна застосовує самостійно, мито — автономне. Картопля оподатковується при ввезенні — мито імпортне. Нарахування ставок мита у відсотках до митної вартості, але із зазначенням, що не менше ніж 0,2 ЄВРО за 1кг засвідчує, що мито комбіноване. Оскільки ставка ввезення змінюється залежно від терміну ввезення: з 01.01 по 01.04 вона становить 40 %; з 01.04 по 01.08 — 30 %; а з 01.08 по 01.01 — 50 %, то мито має сезонний характер. Ставка 50 % номінальна. Оскільки використовується і повна, і пільгова ставки, то митний тариф складний. Незмінність ставок від рівня цін засвідчує, що даний вид митного тарифу постійний.

За даними ознаками можна класифікувати застосування будь-якого митного тарифу щодо певних товарів чи предметів, що дає можливість проаналізувати весь спектр причинно-наслідкових зв'язків при запровадженні митного тарифу.

3.3. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Митна вартість та методи її визначення. Усі платежі, що здійснюються на митниці, розраховуються на базі митної вартості. Митна вартість — ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону

України, тобто, коли виконано всі необхідні формальності щодо ввезення товару в Україну чи вивезення його з України.

Митна вартість використовується при нарахуванні митних платежів, а також для встановлення вартості товарів для інших митних цілей, включаючи стягнення штрафів та застосування інших санкцій за порушення митних правил, передбачених законодавчими актами України, і для ведення митної статистики.

Для цілей визначення митної вартості моментом перетину митного кордону буде:

а) для авіаперевезень: при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження; при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, в якому відбувається розвантаження чи перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;

б) для морських і річкових перевезень: при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в першому порту розвантаження чи перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього порту;

в) для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;

г) для перевезень іншими видами транспорту (у тому числі залізничним та автомобільним): при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару; при імпорті — початок або здійснення митного оформлення у пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

Процедура декларування митної вартості товарів, що ввозяться на територію України, та форма декларації митної вартості визначається державною митною службою України. При необхідності підтвердження заявленої декларантом митної вартості декларант зобов'язаний на вимогу митного органу надати йому необхідні для цього відомості. При виникненні у митному органі сумнівів у достовірності відомостей, наданих декларантом для визначення митної вартості, декларант має право та обов'язок довести таку достовірність. У разі непредставлення доказів, що підтверджують достовірність використання декларантом даних, митний орган має право прийняти рішення про неможливість використання вибраного декларантом методу оцінки.

При цьому за письмовою заявою декларанта митний орган у тиждневий термін повинен надати письмове роз'яснення причин, з яких визначена декларантом митна вартість не може бути прийнята. При незгоді декларанта з рішенням митного органу воно може бути оскаржене у вищестоящому митному органі в десятиденний термін з моменту отримання декларантом цього рішення. Рішення Державної митної служби України з питань визначення митної вартості товарів, що імпортуються до України, тлумачення та використання правил митної оцінки є обов'язковими для виконання.

Використання на практиці митного тарифу тісно пов'язане з методами оцінки вартості товарів для митного оподаткування. Відмінності національних методик митної оцінки, як правило, відносять до групи нетарифних перешкод, так як у даному випадку мито використовується як протекціоністський бар'єр. Коли метод митної оцінки приводить до завищення вартості імпортованого товару, до якого застосовується адвалорне мито, то це має такий же вплив, як і збільшення тарифної ставки.

У рамках ГАТТ було розроблено Угоду з митної оцінки, що набула чинності з 1981 р. Відповідно до даної угоди, для оцінки вартості імпортованого товару використовують ціну товару, зазначену в зовнішньоторговельному контракті або в рахунку-фактурі іноземного контрагента, а також усі фактичні витрати.

При використанні ціни Угоди для визначення митної вартості до неї включаються такі витрати (якщо вони не були до неї включені):

а) на транспортування до місця митного оформлення товару, у тому числі:

- на відвантаження, розвантаження, перевантаження та складування;

- на страхування;

- на виплату комісійних та інших посередницьких винагород;

- вартість контейнерів у тих випадках, якщо згідно з Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності вони розглядаються як одне ціле з товаром, що підлягає митній оцінці;

б) вартість пакування, включаючи вартість пакувальних матеріалів та робіт з упакування;

в) відповідна частина вартості таких товарів (робіт і послуг), які прямо чи побічно були надані імпортерам безкоштовно або за зниженими цінами в цілях використання для виробництва або продажу (відчуження) на експорт товарів, що підлягають оцінці:

- ♦ сировина, матеріали, деталі, напівфабрикати та ін. Комплектуючі вироби що є складовою товарів, які підлягають оцінці;

- ◆ інструменти, штампи, форми та інше подібне обладнання, використане при виробництві товарів, що підлягають оцінці;
- ◆ допоміжні матеріали, використані при виробництві товарів, що підлягають оцінці (мастильних матеріалів, палива і т. ін.);
- ◆ інженерна та дослідно-конструкторська проробка, дизайн ескізи та креслення, виконані поза територією України, безпосередньо необхідні для виробництва товарів, що підлягають оцінці;
- г) ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які імпортер прямо чи побічно повинен сплатити, умова продажу (відчуження) товарів, що підлягають оцінці;
- г) частина прибутку імпортера від будь-якого подальшого продажу, відчуження або використання товарів, що підлягають оцінці, належать поверненню експортеру.

При розрахунку витрат на транспортування до кордону України, якщо вони, відповідно до умов поставки, не були включені у вартість товару при доставці на безоплатній основі чи за допомогою транспортних засобів покупця, повинні використовуватися дані бухгалтерського обліку за калькуляцією транспортних витрат із включенням усіх необхідних статей чи елементів витрат. Якщо декларація заповнюється на товари декількох видів, то витрати на транспортування розподіляються між товарами різних найменувань пропорційно їх вазі.

У тому разі, якщо бухгалтерських даних про витрати на перевезення цими видами транспорту немає, в митну вартість включається сума, розрахована виходячи з діючих на момент транспортування вантажу тарифів, на перевезення вантажів відповідним видом транспорту.

Таким чином, при ввезенні товарів на митну територію України їх митна вартість приводиться за фактурною вартістю до бази цін CIF — український порт, CIP — пункт призначення на кордоні України, CPT — пункт призначення на кордоні України чи DAF — кордон України. Якщо товари куплені на умовах, відповідно до яких пункт поставки (призначення) знаходиться поза митною територією України (наприклад, EXW — Варшава, FOB — Шанхай, CIF — Мінськ, DAF — Брест), то до фактурної вартості додаються додаткові, не включені витрати з доставки товарів до моменту перетину митного кордону України.

Якщо відповідно до умов поставки у вартість товару декларантом включені витрати на транспортування після перетину митного кордону України, при визначенні митної вартості вони повинні бути виключені. Так, коли умовами поставки передбачено пункт призначення, який знаходиться на митній території Украї-

ни (наприклад, СІР — Кіровоград, DDP — Київ) з фактурної вартості відраховуються витрати, які мали місце після моменту перетину кордону України.

При вивезенні товарів з митної території України їх митна вартість приводиться за фактурною вартістю до бази цін FOB — український порт, DAF — кордон України (чи пункт призначення на митному кордоні України) або СІР — пункт призначення на митному кордоні України.

Якщо товари продані на умовах, відповідно до яких пункт поставки (відвантажень) знаходиться на митній території України (наприклад, EXW — Харків або FCA — Луцьк), то до фактурної вартості додаються витрати з доставки вантажу до моменту перетину митного кордону України. У разі коли умовами поставки передбачено пункт поставки (призначення), який розташований за межами митної території України (наприклад, СІР — Гамбург, DAF — французько-італійський кордон) з фактурної вартості відраховуються витрати, які мають місце після моменту перетину митного кордону України.

Ціна угоди з увезеними товарами не може бути використана для визначення митної вартості, якщо:

а) існує обмеження стосовно прав імпортера на товар, що підлягає оцінці, за винятком:

- обмежень, встановлених законодавством України;
- обмежень географічного регіону, в якому товари можуть бути перепродані (відчужені) повторно;
- обмежень, що суттєво не впливають на ціну товарів;

б) ціна угоди залежить від дотримання будь-яких умов, вплив яких неможливо урахувати;

в) дані, що використовуються декларантом при визначенні митної вартості, не підтверджуються документально;

г) імпортер та експортер є взаємозалежними особами, за винятком випадків, коли їх взаємозалежність не позначилась на ціні взаємоугоди, що повинно бути доведено декларантом.

Юридичні та фізичні особи вважаються взаємозалежними у слідуючих випадках:

• один з учасників угоди (фізична особа) або посадова особа одного з учасників угоди є одночасно посадовою особою другого учасника угоди;

- учасники угоди є співвласниками;
- учасники угоди поєднані відносинами найму;
- один з учасників угоди володіє паєм чи пакетом акцій з правом голосу, що складає не менше 5 % в статутному капіталі другого учасника;

- учасники угоди чи їхні посадові особи є близькими родичами;
- обидва учасники угоди знаходяться під безпосереднім або посереднім контролем третьої юридичної чи фізичної особи;
- учасники угоди спільно контролюють, безпосередньо або посередньо, третю особу.

Разом із тим, в Угоді з митної оцінки відмічається, що тільки існування взаємозв'язку не є достатньою умовою для відмови для існуючої митної оцінки на базі ціни, вказаної в контракті або рахунку-фактурі. В текст Угоди включено конкретні обумовлення, що зменшують можливість використання в митних цілях до поставок товарів по внутріфірмових каналах ТНК інших методів оцінки. У тих випадках, коли ціна товару в контракті між взаємозв'язаними партнерами не відповідає його реальній вартості, в строгій послідовності повинні використовуватись інші методи непрямой оцінки:

- а) за ціною угоди з ідентичними товарами;
- б) за ціною угоди з однорідними товарами;
- в) віднімання вартості;
- г) складання вартості;
- г) резервний метод.

За базу для визначення митної вартості при використанні методу а) приймається ціна угоди з ідентичними товарами. Під ідентичними розуміються товари, однакові у всіх відношеннях з товарами, що підлягають оцінці, у тому числі за такими параметрами:

- ◆ призначення та характеристики;
- ◆ якість, наявність товарного знака та репутація ринку;
- ◆ країна походження;
- ◆ виробник.

Незначні відмінності у зовнішньому вигляді не можуть бути підставою для відмови у розгляді товарів як ідентичних, якщо в решті такі товари відповідають вимогам даних параметрів. Товари, вироблені різними особами, можуть вважатися ідентичними тільки у тому разі, якщо у декларанта та митних органів немає відомостей про ідентичні товари, вироблені особою, яка виробила товари, що підлягають оцінці.

Ціна Угоди з ідентичними товарами приймається як база для визначення митної вартості, якщо ці товари:

- продані (відчужені) для ввезення на територію України;
- ввезені одночасно, або не раніше ніж за 90 діб до ввезення товарів, що підлягають оцінці;
- ввезені на тих самих комерційних умовах і приблизно в тій самій кількості, що і товари, які підлягають оцінці.

У разі якщо ідентичні товари ввозились у іншій кількості чи на інших комерційних умовах, декларант повинен зробити відповідне коригування їх цін з обчисленням цих відмінностей та документально підтвердити митному органу обґрунтування ціни. Якщо при використанні дійсного методу виявляється більше однієї ціни угоди по ідентичних товарах, то для визначення митної вартості товарів, що імпортуються, використовується найменша з них.

У відповідності до методів б) за основу для визначення митної вартості приймається ціна Угоди по товарах, однорідних з товарами, що імпортуються. Під однорідними розуміються товари, які, хоча і не є однаковими у всіх відношеннях, мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, що дозволяє їм виконувати ті самі функції, що і товари, які оцінюються, та бути комерційно взаємозамінними.

При визначенні однорідності товарів враховуються такі їх характеристики:

- ◆ призначення та характеристики;
- ◆ якість, наявність товарного знака та репутація на ринку;
- ◆ країна походження.

Визначення митної вартості за методом віднімання вартості, інколи його називають дедуктивним методом, використовується у тому разі, якщо товари, що підлягають оцінці, ідентичні чи однорідні, товари продаються (відчужуються) на території України у незмінному стані.

За базу для визначення митної вартості при використанні методу в) приймається ціна одиниці товару, за якою товари, що підлягають оцінці, ідентичні чи однорідні, товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наближений до часу ввезення (не пізніше 90 діб з дати ввезення товарів, що підлягають оцінці), покупцю, не залежному від продавця. З ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

А) виплати на витрату комісійних винагород та витрати на транспортування, страхування, навантаження, розвантаження на території України після випуску товарів у вільний обіг;

Б) суми імпортного мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні, у зв'язку з ввезенням чи продажем товарів.

При відсутності випадків продажу товарів, що підлягають оцінці, ідентичних чи однорідних у такому самому стані, в якому вони знаходяться на момент ввезення, на прохання декларанта

може використовуватися ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з поправленням на додану вартість.

Метод оцінки на підставі складання вартості за основу приймає ціну товару, що розраховується шляхом складання:

- вартості матеріалів та інших витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом товарів, що підлягають оцінці;
- загальних витрат, що характерні для продажу в Україну з країни — експортера товарів того самого виду, у тому числі вартості транспортування, вантажно-розвантажувальних робіт, страхування до місця митного оформлення на території України і т. ін.;
- прибутку, що звичайно має експортер у результаті поставки в Україну таких товарів.

При визначенні митної вартості за допомогою даного методу повинні враховуватися всі витрати, що включаються в ціну товару.

У тих випадках, коли при розрахунку вартості імпортного товару митна вартість не може бути визначена декларантом у результаті послідовного використання вказаних методів чи митні органи аргументовано вважають, що дані методи визначення митної вартості не можуть бути використані, то митна вартість товарів визначається і обґрунтовується з урахуванням світового митного досвіду. Тобто можуть бути використані інші методи, що відповідають принципам Угоди і статті 7 ГАТТ (оцінка в митних цілях). При цьому як база визначення митної вартості за даним методом не можуть бути використані:

- а) ціна товару на внутрішньому ринку;
- б) ціна на товари вітчизняного походження;
- в) ціна товару, що постачається з країни — експортера у треті країни;
- г) довільно встановлена чи непідтверджена ціна.

Більшість країн-учасниць даної Угоди для митної оцінки використовують в основному контрактну ціну: вони обстоюють обмеження кількості компонентів вартості, які можуть бути додані до контрактної ціни, хоча за цим у більшості випадків може маскуватись небажання ускладнювати внутрішньофірмові операції транснаціональних корпорацій.

Інтереси ж країн, які не беруть участі в Угоді, не захищені в законодавчому порядку, і проти них можуть бути використані дискримінаційні методи оцінки, використання яких полегшується відсутністю у них можливості апеляції і захисту митних органів країн-учасниць.

Мита та збори є складником митної вартості товару. На підставі цієї вартості проводиться стягнення податку на додану вартість, а

по підакцизних товарах і акцизний збір. Митні органи в разі явно-го заниження митної вартості (наприклад, вартість автомобіля — 50 дол США) або в разі неможливості перевірки її обчислення (наприклад, на зношені або пошкоджені товари) мають право самостійно визначати митну вартість на підставі ціни на ідентичні або подібні товари, що діють у провідних країнах-експортерах.

Митна вартість — ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України (тобто коли виконано всі необхідні формальності щодо ввезення товару в Україну чи вивезення його з України). До митної вартості включають ціну товару, зазначену в рахунку-фактурі іноземного контрагента, а також такі фактичні витрати (якщо їх не враховано у рахунку-фактурі):

1) витрати на транспортування, навантаження, завантаження, переміщення та страхування до пункту перетину митного кордону України;

2) комісійні та брокерські витрати під час проведення митного та інших видів оформлення в іноземних державах на шляху перевезення товару;

3) плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до цих товарів та інших предметів, яка має бути сплачена імпортерам або експортерам прямо або опосередковано як умова їх ввезення (вивезення).

Митні збори. Крім сплати мита обов'язковим платежем при переміщенні вантажів через митний кордон є митні збори. Вони нараховуються за вантажною митною декларацією і справляються при кожному здійсненні митного оформлення товарів та інших предметів. Це платежі за:

- митне оформлення товарів;
- митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна;
- митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів;
- митне оформлення у разі ввезення на митний ліцензійний склад;
- митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств;
- перебування товарів та інших предметів під митним контролем.

Платниками митних зборів є юридичні та фізичні особи, що здійснюють митне оформлення. Нараховуються митні збори за фіксованими ставками, що вказуються в доларах США.

Так, за митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:

- ◆ до 100 дол США митні збори не справляються;
- ◆ від 100 до 1000 дол США сплачується еквівалент 5 дол США;

◆ більше 1000 дол США сплачується 0,2 % митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол США.

Наведемо приклади нарахування зборів за митне оформлення. Для всіх прикладів курс долара США на день подання ВМД становить 5,6 гривні за 1 доллар США.

Приклад 1. Заповнення графі 47 при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товару.

1. Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, становить одну тисячу вісімсот гривень.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
10	1800	\$ 5	28	0,1

2. Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, становить дев'ять тисяч двісті гривень.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
10	9200	0,2 %	18,4	0,1

За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення) за кожною вантажною митною декларацією сплачується еквівалент 30 дол США; за кожним додатковим аркушем до неї еквівалент 15 дол США.

Приклад 2. Заповнення графі 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) товару під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення).

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
12		\$ 30	168	0,1

Якщо товари переміщуються в режимі транзиту, то за митне оформлення сплачується за кожною вантажною митною декларацією еквівалент 10 дол США, за кожним додатковим аркушем до неї еквівалент 5 дол США.

Приклад 3. Заповнення графи 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів у разі транзиту.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
14		\$ 10	56	0,2

При ввезенні товарів на митний ліцензійний склад плата за митне оформлення становить: за кожною вантажною митною декларацією 30 дол США; за кожним додатковим аркушем до неї 15 дол США.

Приклад 4. Заповнення графи 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад:

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
15		\$ 30	168	0,1

За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю, на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за 1 годину роботи одного працівника митниці), сплачується:

- ◆ у робочий час 20 дол США;
- ◆ у неробочий час, суботу, неділю, 40 дол США;
- ◆ у святкові дні 50 дол США.

Приклад 5. Заповнення графи 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств. Митне оформлення здійснюється у робочий час протягом шести годин.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
03	6	\$ 20	112	01

Збори за митне оформлення не справляються у випадках, коли:

- ввозяться в Україну предмети, призначені для офіційного (службового) користування дипломатичних та консульських пред-

ставництв іноземних Держав в Україні, міжнародних міждержавних організацій, представництв іноземних держав при цих організаціях та інших міжнародних організаціях, які користуються на території України митними пільгами відповідно до міждержавних угод;

- подається попередня вантажна митна декларація при ордерних поставках товарів;

- подається загальна вантажна митна декларація при поставках комплектного об'єкта;

- пункт ввезення в Україну та вивезення за кордон іноземних товарів, які переміщуються транзитом через територію України, збігається;

- вивозяться товари з митного ліцензійного складу за провізною відомістю без оформлення вантажної митної декларації.

Під час перебування товарів та інших предметів під митним контролем за кожний день перебування в перші п'ятнадцять календарних днів митні збори не справляються, за кожний наступний календарний день справляються у розмірі 0,005 % загальної митної вартості товарів та інших предметів.

Приклад 6. Нарахування митного збору за перебування товарів та інших предметів під митним контролем.

Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, становить десять тисяч гривень. Термін перебування товарів під митним контролем — 65 календарних днів.

За перші 15 календарних днів плата не стягується.

За інші 50 днів плата становить 2,5 % загальної митної вартості.

При заповненні графі 47 ВМД у колонці «Ставка» робиться підрахунок ставки.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (Спосіб платежу)
01	10 000	$0,05 \% \times 50 \text{ дн} = 2,5 \%$	250	0,1

Термін перебування під митним контролем для нарахування митного збору за перебування під митним контролем при ввезенні товарів обчислюється:

- при ввезенні автомобільним транспортом з дати, що зазначена у провізній відомості як термін доставки товарів у митницю призначення, а при доставці раніше цієї дати — з дати фактичної доставки товарів у митницю призначення;

- при ввезенні залізничним транспортом з дати отримання митницею призначення інформації залізниці про надходження вантажу та про ставлення штампу «під митним контролем» на товари в супровідних документах;

- при ввезенні водним транспортом з дати отримання митницею інформації порту про надходження вантажу.

Митні збори сплачуються платниками у національній валюті України або в іноземній валюті першої групи класифікатора валют Національного банку України до або на момент здійснення митного оформлення.

У національній валюті України митні збори сплачуються:

- ◆ суб'єктами підприємницької діяльності з місцезнаходженням на території України, які створені і діють відповідно до законодавства України;

- ◆ філіями, представництвами іноземних фірм, іноземними компаніями, міжнародними організаціями з місцезнаходженням на території України, що здійснюють свою діяльність на підставі Законів України, — дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном, які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями;

- ◆ філіями та представництвами підприємств та організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності;

- ◆ фізичними особами з місцем постійного проживання на території України.

Обмежено коло платників, які можуть сплачувати митні збори як у національній валюті, так і в іноземній. До них відносяться:

- суб'єкти підприємницької діяльності, що створені і діють відповідно до законодавства іноземних держав;

- іноземні, дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, що знаходяться на території України;

- представництва інших організацій і фірм в Україні, що не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України;

- фізичними особами з місцем постійного проживання за межами України.

Сплата митних зборів може бути здійснена перерахуванням суми митних зборів за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи або внесенням суми митних зборів готівкою до каси митної установи. При цьому сплатою митних зборів за безготівковим рахунком вважається фактичне зарахування сум мит-

них зборів на рахунок митниці. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може сплатити митні збори внесенням авансових сум на рахунок митниці.

За заявою платника та за наявності гарантії банку митниця має право надати відстрочення або розстрочення сплати митних зборів на термін, що не перевищує одного місяця.

У випадках коли митними органами стягнуто надміру митних зборів, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може повернути суму надмірно стягнутих митних зборів, або зарахувати в рахунок майбутніх платежів упродовж року з моменту митного оформлення. При цьому контроль за поверненням надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів здійснює відділ митних платежів митниці, де проводилося митне оформлення.

Механізм повернення надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів має таку послідовність. Спочатку особа, яка здійснює декларування товарів та інших предметів, звертається до начальника митниці із заявою, підписаною керівником та головним бухгалтером підприємства, щодо повернення надміру стягненої суми митних зборів або зарахування її в рахунок майбутніх платежів.

Перерахунок суми митних зборів здійснюється відділом митних платежів та оформляється завізованою начальником відділу доповідною запискою на ім'я начальника митниці. На підставі прийнятого начальником митниці рішення сума митних зборів, що підлягає поверненню, реєструється в журналі руху грошових коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає поверненню, то відділ митних платежів готує повідомлення відділу бухгалтерського обліку про перерахування коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає зарахуванню в рахунок майбутніх платежів, то відділ митних платежів вносить зміни до звітності та відповідних журналів обліку.

Акцизний збір. Важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності є акцизний збір — непрямий податок на високорентабельні товари (продукцію), включений у ціну товарів. В Україні відбувається нарощування надходжень за даним податком. Так, якщо в 1999 р. акцизний збір з імпортованих товарів було заплановано у розмірі 859,9 млн грн, а фактичні надходження склали 210,4 млн грн, то у 2000 р. він запланований у розмірі 400,0 млн грн, фактично надійшло 441,3 млн грн; на 2001 р. заплановано — 595,4 млн грн.

Перелік товарів, на які встановлюється акцизний збір та змінюються ставки акцизного збору, затверджується Верховною Радою України. Оскільки акцизний збір на імпортні товари є внутрішнім податком, то підакцизні імпортні товари не можуть підпадати за бажанням монополії аналогічних національних товарів під більш високу «націнку», ніж та, яку Україна застосовує стосовно вітчизняних аналогів.

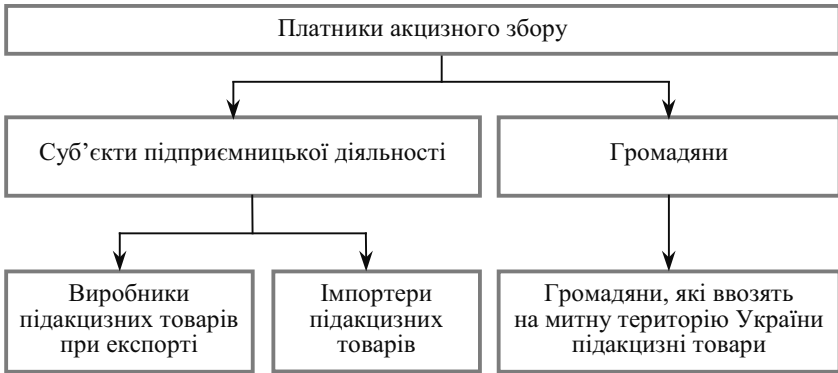


Рис. 3.3. Акцизний збір

Платниками акцизного збору при експорті є суб'єкти підприємницької діяльності — українські виробники алкогольних напоїв та тютюнових виробів, а також замовники, за дорученням яких виготовляється ця продукція на давальницьких умовах. Платниками акцизного збору при імпорті товарів є суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від дати їх реєстрації, та громадяни, котрі здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і ввозять товари (продукцію) на митну територію України для власних, виробничих потреб або з метою продажу (передачі), реалізації на умовах комісії, а також реекспорту.

Залежно від суб'єкта сплати слід розрізняти два види акцизних зборів як митних платежів: акцизний збір, що нараховується за вантажною митною декларацією, та акцизний збір у неторговельному обороті.

Акцизний збір у неторговельному обороті сплачують фізичні особи, які переміщують підакцизний товар через кордон.

Об'єктом оподаткування акцизним збором товарів є кількісні показники, а при застосуванні ставки акцизного збору у відсот-

ках — митна вартість підакцизних товарів, які ввозяться на територію України, включаючи виготовлені за межами митної території України із давальницької сировини, реімпортованих, а також товарів, які повертаються на митну територію України із зони митного контролю, перерахована в національну валюту України за валютним курсом Національного банку України, який діяв на дату подачі вантажної митної декларації з урахуванням фактично сплачених сум мита і митних зборів.

Сума акцизного збору із ввезених на митну територію товарів і з товарів, вироблених в Україні, спрямовується до Державного бюджету. Контроль за правильністю обчислення і своєчасністю сплати акцизного збору з товарів, що імпортуються в Україну, під час митного оформлення здійснюється митними органами, а під час реалізації (передачі) на території України — державними податковими адміністраціями.

Варто наголосити, що контроль за сплатою акцизного збору з товарів, які підлягають позначенню марками акцизного збору, здійснюється митними органами спільно з податковими організаціями. Під час митного оформлення таких товарів підтвердженням сплати акцизного збору є заявка-розрахунок на одержання марок з відмітками про повну сплату сум акцизного збору, які були нараховані відповідно до ставок акцизного збору та курсу валют, установленого Національним банком України.

Якщо внаслідок зміни цих ставок чи курсу валют під час митного оформлення нараховано більшу суму акцизного збору, ніж зазначено у заявці-розрахунку, імпортер повинен сплатити цю різницю на депозитний рахунок митниці. У разі, коли внаслідок зміни ставок чи курсу валют під час митного оформлення нараховано меншу суму акцизного збору, ніж зазначено в заявці-розрахунку, сума надміру стягнутого акцизного збору та інших предметів підлягає поверненню власникові товару на його вимогу протягом року з моменту митного оформлення.

З моменту застосування акцизного збору як заходу регулювання імпорту товарів відбулися значні зміни. Механізм вдосконалювався в двох напрямках: з одного боку, розширювався або звужувався список товарів, які підпадали під дію даного непрямого податку, з другого, змінювався порядок нарахування акцизного збору. Доцільно зауважити, що основними цілями застосування акцизного збору є: фіскальна, регулятивна, протекціоністська. Тому на кожному конкретному етапі еволюції застосування даного податку домінувала та чи інша ціль.

Порядок нарахування акцизного збору такий:

А. Якщо ставка адвалорна, тобто встановлена у відсотках до митної вартості, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$C_a = B A,$$

де C_a — сума акцизного збору;

B — митна вартість;

A — ставка акцизного збору.

Б. Якщо ставка специфічна, тобто встановлена в грошовому еквіваленті до фізичної одиниці виміру товару, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$C_a = H A,$$

де C_a — сума акцизного збору;

H — кількість товару у фізичних одиницях виміру, визначених відповідним законом;

A — ставка акцизного збору.

Слід зауважити, що даний вид митних платежів має певні особливості.

По-перше, акцизні збори не нараховуються:

а) на транзит товарів через територію України;

б) у разі тимчасового ввезення майна (за винятком лізингу — довготривалої оренди з викупом);

в) якщо підакцизні товари надходять на ліцензійний склад, нарахування провадять на момент випуску товарів у вільний обіг на території України;

г) у разі ввезення готової продукції, повністю виготовленої з давальницької сировини. Під час ввезення давальницької сировини сплату акцизного збору на підакцизні товари здійснюють поданням простого векселя, завізованого податковою адміністрацією.

По-друге, з реімпорту і реекспорту акцизний збір стягують у загальному порядку.

По-третє, товари, які ввозяться на територію України для вільного обігу, обкладають акцизним збором в установленому порядку. У разі зміни попереднього митного режиму на режим вільного обігу застосовується механізм оподаткування, чинний на день зміни митного режиму.

Не оподатковуються акцизним збором:

- митна вартість ввезених і конфіскованих на території України підакцизних товарів (продукції), стосовно яких не встановле-

но власника, а також тих, які перейшли до держави на правах спадковості;

- митна вартість підакцизних товарів, які провозяться через територію України транзитом;

- митна вартість імпоротної або обороти від реалізації вітчизняної сировини, які ввозяться чи використовуються для виробництва підакцизних товарів;

- вартість підакцизних товарів (у тому числі алкогольних напоїв і тютюнових виробів), які експортуються за межі митної території України за іноземну валюту;

- митна вартість зразків підакцизних товарів (продукції), ввезених на територію України із-за її меж з метою показу або демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб і їх використання на території України не має комерційного характеру;

- вартість легкових автомобілів спеціального призначення (міліція, швидка медична допомога) за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України, і автомобілів спеціального призначення для інвалідів, оплата вартості яких проводиться органами соціального забезпечення;

- до 2007 р. обороти від продажу легкових, вантажопасажи́рських автомобілів і мотоциклів, які виготовляються українськими підприємствами усіх форм власності, за умови виробництва не менше 1000 шт. автомобілів і 1000 шт. мотоциклів на рік;

- комплектуючі, із яких на українських підприємствах виготовляються зазначені в Законі України «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби і шини до них» транспортні засоби.

Податок на додану вартість. Крім акцизного збору товари, що ввозяться на територію України, оподатковуються податками на додану вартість. Податок на додану вартість є одним із найважливіших чинників наповнення державного бюджету більшості країн з ринковою економікою. Не винятком з цього переліку є й Україна, в якій за рахунок справляння податку на додану вартість очікувалися значні надходження до Державного бюджету. Так, у 1994 р. — 90 917 424 млн крб, 1995 р. — 188 042 684,6 млн крб, 1996 р. — 303 862, 6 млрд крб, 1997 р. — 8 455 982 тис. грн, в 1998 р. — 8 756 400 тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), план на 1999 р. — 8 302 728 тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), а фактично отримано — 1542,1 млн грн, план на 2000 р. — 10 065 759, тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), фактично отримано — 10 065 759, тис. грн.

мано — 1798,3 млн грн. Наведені дані переконливо засвідчують тенденцію стосовно постійного зростання розмірів та, відповідно, ролі цього непрямого податку у поповненні фінансових ресурсів України. Як бачимо, частина податку на додану вартість складає в Україні приблизно 20—23 % консолідованого бюджету.

Об'єктом оподаткування при нарахуванні даного податку є операції платників податку при:

- ◆ продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України, в тому числі операції щодо виплати вартості послуг за угодами оперативної оренди (лізингу) і операції щодо передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору) для погашення кредиторської заборгованості заставодавача;

- ◆ ввезенні (пересилці) товарів на митну територію України і отриманні робіт (послуг), що надаються нерезидентами з метою використання або споживання на митній території України, в тому числі операції щодо ввезення (пересилки) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки;

- ◆ вивезенні (пересилці) товарів за межі митної території України і надання послуг (виконання робіт) для їх споживання за межами митної території України.

Залежно від того, які операції здійснюють суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, є певні особливості визначення бази оподаткування податком на додану вартість.

Для товарів, які ввозяться на митну територію України платниками податку, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не менше митної вартості, зазначеної у вантажній митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, завантаження, розвантаження і страхування до пункту перетинання митного кордону України, сплата брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних із ввезенням таких товарів, плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до даних товарів, акцизних зборів імпортного мита, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів), що розраховується за формулою:

$$BO = (B + TB + BC + IB) + M + CA + П,$$

де БО — база оподаткування;

В — митна вартість;

ТВ — транспортні витрати;

ВС — витрати зі страхування до пункту перетинання митного кордону України;

ІВ — інші витрати (брокерські, агентські, комісійні);

З — митні збори;

М — імпортне мито;

Са — сума акцизного збору;

ПІ — інші податки, які включаються до ціни.

Слід зазначити, що у випадку, коли фактурна вартість більша від митної, то базою оподаткування є фактурна вартість. Це має місце у випадках, коли методом визначення митної вартості є віднімання вартості. У такому разі мито та акцизний збір сплачуються з митної вартості, а податок на додану вартість — з фактурної.

Сума податку на додану вартість нараховується за формулами:

а) СПДВ = $(V + M + Ca) : 100$ (по товарах, що обкладаються митом та акцизним збором);

б) $(V + M) ПДВ : 100$ (по товарах, що обкладаються тільки митом);

в) $(V + Ca) ПДВ : 100$ (по товарах, що обкладаються тільки акцизним збором);

г) $(V) ПДВ : 100$ (по інших товарах, що не підлягають обкладенню митом та акцизним збором),

де СПДВ — сума ПДВ;

Са — сума акцизного збору;

V — митна вартість товару;

M — мито;

ПДВ — ставка податку на додану вартість (20 %).

Визначена таким чином вартість товару, що імпортується, з урахуванням усіх обов'язкових податків, зборів і платежів, є обліковою ціною, за якою суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності оприбутковують імпортний товар. Формула має вигляд:

$$ВІТ = БО + ПДВ,$$

де ВІТ — вартість товару, що імпортується;

БО — база оподаткування;

ПДВ — податок на додану вартість.

За подальшої реалізації імпортних товарів на території України платникам податку на додану вартість додається націнка — Н, і сума ПДВ буде нараховуватися за формулою:

$$СПДВ1 = (ВІТ + Н) 20 \% : 100 \%,$$

тобто на митній території України ціна продажу імпортного товару складає:

$$ЦР = ВІТ + Н + ПДВ1,$$

де ЦР — ціна реалізації;

ВІТ — вартість товару, що імпортується;

Н — націнка;

ПДВ1 — податок на додану вартість.

При цьому ПДВ, нарахований при проходженні митного контролю, відноситься на податковий кредит (ПК) платника податку, тобто

$$ПК = ПДВ (ПЗ).$$

Відповідно податкове зобов'язання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності буде зменшено на величину даного податкового кредиту, тобто

$$ПЗ = ПДВ1 - ПК.$$

Для робіт (послуг), які виконуються (надаються) нерезидентами на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких робіт (послуг):

$$БО = ДВР(П),$$

де ДВР (П) — договірна вартість робіт (послуг).

При цьому вартість робіт (послуг) перераховується в національну валюту України за валютним (обмінним) курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкового зобов'язання. Сума податку на додану вартість нараховується відповідно до наведених вище формул. Відповідальність за сплату податку до бюджету несе вітчизняний замовник робіт.

Для готової продукції, виготовленої на території України з давальницької сировини нерезидента, у разі її продажу на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість цієї продукції з урахуванням акцизного збору, імпортного мита, а також інших податків. Визначена вартість перераховується в українську гривню за валютним курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкового зобов'язання. При цьому податок сплачується до бюджету покупцем у порядку, передбаченому для оподаткування імпортних товарів, а відповідальність за сплату податку покупцем такої продукції несе її вітчизняний переробник.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет 1994 р.», ставка податку на додану вартість залишається незмінною впродовж останніх років у розмірі 20 %.

Платниками податку на додану вартість є суб'єкти підприємницької діяльності, у тому числі й підприємства з іноземними інвестиціями, що знаходяться на території України, та міжнародні об'єднання й іноземні юридичні особи, а також громадяни, які здійснюють від свого імені виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України.

Платники податку на додану вартість з товарів, що імпортуються на територію України, перераховують зазначені платежі на депозитні рахунки митних установ. Оплатою податку на додану вартість вважається надходження коштів на депозитний рахунок митних установ на час митного оформлення. При цьому податок на додану вартість справляється в національній валюті України та зараховується до доходу Державного бюджету України. Необхідно зазначити, що нарахування податку на додану вартість є однією із основних статей дохідної частини бюджету України.

Контроль за правильністю обчислення і своєчасністю сплати податку на додану вартість з товарів, що імпортуються в Україну, під час митного оформлення здійснюється митними органами, а під час їх реалізації — податковими органами. Повернення надміру чи помилково нарахованих і сплачених сум податку на додану вартість здійснюється митними органами у разі подання їм оформленої вантажної митної декларації на ввезення товарів та розрахункових платіжних документів про їх сплату, якщо не минув річний термін з дня внесення платежів до бюджету. Варто зауважити, що податок на додану вартість, який має бути повернений суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності державними податковими інспекціями під час здійснення експортних операцій, не може бути зарахований як внесення обов'язкових платежів під час імпортування товарів.

Як уже зазначалося вище, податок на додану вартість є податком непрямої дії, який закладається в ціну продукту, послуги, роботи на кожній стадії руху від виробника до кінцевого споживача і фактично повним обсягом сплачується останнім. За такої схеми дії податку спостерігається «ефект нарощування», який полягає в тому, що в процесі руху товару ціна зростає за рахунок податку на додану вартість пропорційно до кількості операцій (стадій обігу). Внаслідок цього значно підвищується ціна, що, у свою чергу, на тлі низької купівельної спроможності населення є досить важливим чинником, який зумовлює сповільнення не тільки товарообігу імпортованих товарів, а й товарообігу загалом, оскільки ціна на вітчизняні товари також підвищується, що гальмує економічний розвиток. Отже, при низькому рівні споживання податок на споживача фактично перетворюється на податок на виробника.

З метою вирішення даних суперечностей порядок справляння податку на додану вартість має передбачати компенсаційний механізм щодо сплаченого платежу на кожному етапі.

У міжнародній практиці існує два механізми справляння даного податку в зовнішньоторговельних відносинах, які ґрунтуються на принципах призначення та походження.

За принципом призначення — товари оподатковуються за місцем їх споживання, тобто при споживанні у країні-імпортері. Застосування принципу призначення у механізмі оподаткування імпорту податком на додану вартість, згідно з домовленостями, що діють у країнах СОТ, передбачає, що ставка даного податку не повинна перевищувати внутрішньої при реалізації вітчизняних товарів. Перевагою даного принципу є можливість дотримання та контролювання однакового рівня оподаткування на момент кінцевої реалізації стосовно імпортованих та національних товарів.

За принципом походження товари оподатковуються за місцями їх виробництва, тобто стягнення податків у даному разі відбувається при експорті товарів. Недоліком принципу походження є відмінність між механізмами та рівнями оподаткування товарів, що імпортуються, та вітчизняних товарів, особливо якщо у країні походження при експорті застосовується інша ставка. Застосування принципу походження спричинює необхідність врегулювання питання «подвійного оподаткування зовнішньої торгівлі» у зовнішньоекономічних відносинах, що пов'язане з високим рівнем податкової координації між країнами та передбачає прийняття системи розподілу податків.

У ситуації, коли дві торгуючі між собою країни застосовують різні механізми нарахування податку на додану вартість, на перший погляд, втрачає та країна, яка нараховує даний податок за принципом походження, так як через подвійне оподаткування і в країні експорту, і в країні імпорту товар стає менш конкурентоспроможним. Але це відбувається за умови існування альтернативного товаропотоку до країни імпорту. Якщо ж країна експорту є монополістом даної товарної групи, то запровадження механізму нарахування податку на додану вартість за походженням дозволяє їй отримувати додаткові надходження до бюджету за рахунок споживачів країни імпорту.

3.4. МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДНИК МИТНО-ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ

Товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем, який здійснюється з метою забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їх службовими особами законодавчого порядку.

Контроль здійснюється під час:

- ввезення на митну територію України товарів з метою їх вільного використання з моменту ввезення і до пропуску через митний кордон;
- вивезення за межі території України товарів з метою вільного використання — з моменту ввезення товарів у зону митного контролю і подання необхідних для митного контролю документів на дані товари і до вивезення їх за межі митної території;
- тимчасового ввезення товарів на митну територію України — з моменту ввезення і до вивезення за межі митної території;
- тимчасового вивезення товарів за межі митної території України — з моменту пред'явлення митниці товарів та інших предметів і необхідних для митного контролю документів на такі товари та інші предмети і до пропуску через митний кордон України під час зворотного ввезення через територію України;
- транзиту через територію України — ввезення в Україну і до вивезення з України.

Митний контроль здійснюється митними службами, які виконують такі функції:

- ◆ фіскальну (справляють мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість при імпорті товарів);
- ◆ правову (проводить самостійно слідство у справах контрабанди);
- ◆ економічну (є органом економічної політики держави);
- ◆ статистичну (облік і контроль за товарами, що перетинають кордон капіталами, послугами);
- ◆ виконують функцію валютного регулювання (контроль за поверненням валютної виручки).

У пунктах пропуску через Державний кордон України митниці, за погодженням з прикордонними військами, встановлюють зони митного контролю. Зоною митного контролю вважається частина пункту пропускання на митному кордоні України або в інших місцях території, у межах якої митниця здійснює митний контроль. Порядок доступу та перебування у таких зонах (за винятком посадових осіб, які безпосередньо забезпечують процес митного контролю, і громадян, які проходять митний контроль або уповноважені пред'явити такому контролю товари та інші предмети), а також порядок переміщення товарів за межі зони митного контролю називають режимом зони митного контролю.

Зони митного контролю створюються з метою уникнення намагань з боку юридичних та фізичних осіб перемістити через ми-

тний кордон товари та інші предмети з порушенням законодавства України.

Межі зони митного контролю встановлюються відповідними положеннями для кожного пункту пропускання у місцях митного контролю пасажирів, транспортних засобів, вантажів, а саме:

- в автомобільних пунктах пропускання — на смугах легкового та вантажного автотранспорту, у залах митного огляду та інших приміщеннях митних органів;

- у залізничних пунктах пропускання:

- а) пасажирських — у залах митного огляду на перонах та в пасажирських поїздах зарубіжного прямування;

- б) вантажних — на оглядових майданчиках, контейнерних терміналах та в інших місцях, які відведено на території залізничних станцій для оформлення вантажів.

- ♦ в авіаційних пунктах пропускання — у залах митного огляду, на стоянках і у літаках з початком митного оформлення до відправлення, та в інших місцях, передбачених в аеропортах для оформлення вантажів і багажу;

- ♦ у морських і річкових пунктах пропускання — у залах митного огляду, на судах під час їх контролю, на контейнерних терміналах та в інших місцях, які визначено у портах для оформлення вантажів та пасажирів.

У пунктах на митному кордоні, які є кордонами спеціальних митних зон, митниця самостійно визначає території зон митного контролю.

За умов здійснення контролю на об'єктах можуть встановлюватися тимчасові зони митного контролю. Такі зони встановлюються на термін, необхідний для проведення митного контролю в повному обсязі.

При організації спільного митного контролю з митними органами сусідніх країн зони митного контролю можуть бути розташовані у пунктах пропускання на території суміжних держав відповідно до укладених угод.

Здійснюючи експортно-імпорتنі операції, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, крім проблем митного контролю, повинен вирішити ситуації, які пов'язані із застосуванням спеціальних видів контролю на кордоні: ветеринарним, карантинним та екологічним.

Ветеринарний контроль. На прикордонних пунктах пропуску регулюється «Правилами пропуску вантажів, підконтрольних служб і ветеринарної медицини», затвердженими головним дер-

жавним інспектором ветеринарної медицини України 07.08.1993 року № 15-4-1\263 та головою Державного митного комітету України 13.08.1993 р. № 11\12841.

Відповідно до статей 2 і 16 Закону України «Про ветеринарну медицину» та ст.18 Митного кодексу України підконтрольними ветеринарній медицині є:

- усі види тварин (домашні, дикі, зоопаркові, циркові, лабораторні), хутрові звірі, кролі, домашня дика птиця, бджоли, жива риба і рибопродукти, раки, жаби, молюски, сперма, ікра, риби, інкубаційні яйця;

- продукти тваринного походження і харчові вироби з них (м'ясо, молоко, яйця, мед та ін.);

- сировина тваринного походження для переробки (сирі шкіри і хутро, необроблена вовна, пух, пір'я, роги, кістки та ін.);

- готові харчові продукти тваринного походження (консерви м'ясні, рибні, сири, масло вершкове, маргарин, ковбасні вироби, м'ясні копченості) в непорушеній упаковці, виготовлені відповідно до вимог стандартів і нормативів на підприємствах держав та експортерів;

- корми тваринного походження (м'ясна, рибна, кров'яна, кісткова мука, комбіновані і живі корми для риб);

- корми рослинного походження (фуражне зерно, комбікорми, коренеплоди, бульбоплоди, сіно, солома);

- інші продукти, предмети і матеріали, які можуть бути збудниками заразних хвороб, мікробні віруси, ветеринарні препарати та медикаменти, предмети колекціонування тваринного походження, незалежно від відомчої підпорядкованості і форми власності. Перевозяться через територію України, при вивезенні з України чи ввезенні в Україну, а також при транзиті через територію України з попереднього дозволу і під контролем державної інспекції ветеринарної медицини по ветеринарному свідоцтву або ветеринарному сертифікату.

Транспортні засоби, що повертаються після перевезення, підлягають дезинфікуванню. Підстилку для тварин і пакувальні матеріали спалюють. Експорт, імпорт і транзит за межі держави здійснюють з дозволу головного інспектора ветеринарної медицини або його заступників.

При ввезенні на територію України або вивезенні за її межі юридичними та фізичними особами предметів тваринного походження прикордонній митниці подається ветеринарний сертифікат. Митне оформлення предмета (вантажу) може бути здійснене після закінчення ветеринарного контролю.

Рішення про пропуск таких вантажів або окремих предметів приймаються начальником прикордонного чи транспортних пунктів державного контролю, а за необхідності — начальником регіональної служби державного ветеринарного контролю на кордоні і транспорті.

Оформлення перевезення вантажів тваринного походження дозволів на вивіз (ввіз), транзит, забезпечення транспортом та інші організаційні питання покладаються на власників вантажів (відправників чи одержувачів).

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що займаються заготовлею та вирощуванням тварин, виробництвом, переробкою, зберіганням, транспортуванням і реалізацією тварин, продуктів та сировини тваринного та рослинного походження, несуть відповідальність у вигляді штрафу:

- ◆ у розмірі вартості ввезеної продукції за переміщення через державний кордон без обов'язкового проведення ветеринарно-санітарної експертизи підконтрольних ветеринарному нагляду вантажів;
- ◆ у розмірі вартості реалізованої продукції за реалізацію ввезених на територію України продуктів та сировини тваринного походження, кормів для тварин, які не пройшли в Україні ветеринарно-санітарної експертизи.

Карантинний контроль. Відповідно до закону України «Про карантин рослин» від 30.06.1993 р. та Постанови Кабінету Міністрів № 892 від 28.10.1993 р. «Про статус Державної служби з карантину рослин України» на пунктах пропуску державного кордону при експорті та імпорті насіння і продукції імпортного походження здійснюється карантинний контроль. При цьому основними завданнями Державної служби карантину рослин є:

1. Охорона території України від занесення з-за кордону або з карантинних зон небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, усіх видів культур живих грибів, бактерій, вірусів—збудників хвороб, а також комах, кліщів і нематод, що пошкоджують рослини.
2. Здійснення державного контролю за дотриманням особливого карантинного режиму і проведення заходів з карантину рослин при ввезенні, вивезенні, перевезенні, зберіганні підкарантинних матеріалів.

Даний вид контролю здійснюють обласні прикордонні інспекції з карантину рослин та пункти пропуску на державному кордоні. До їх компетенції належить:

- видача сертифікатів на насіння, рослини і продукцію рослинного походження, що експортується, а також що вивозиться із зон особливого карантинного режиму;

- проведення карантинної перевірки і лабораторної експертизи завезених з-за кордону підкарантинних матеріалів та об'єктів (у тому числі тих, що надходять у багажі, поштових відправленнях і ручній поклажі пасажирів);

- організація, оздоровлення, знезараження підкарантинних матеріалів та об'єктів, транспортних засобів, що прибувають з-за кордону;

- контроль за діяльністю інтродукційно-карантинних розсадників, державних сортодільниць, оранжерей і теплиць, що проводять карантинну перевірку насіння, рослин та садивного матеріалу, завезеного з-за кордону;

- здійснення державного контролю за виробництвом, заготівлею, транспортуванням, зберіганням, переробкою, використаням і реалізацією насіння, рослин і продукції рослинного походження, що імпортується чи експортується.

Згідно зі статтею 11 Закону України «Про карантин рослин» усі підкарантинні матеріали та об'єкти, що перетинають державний кордон України та межі особливих карантинних зон, підлягають фітосанітарному контролю.

До підкарантинної та підконтрольної продукції відносять: насіння, рослини, частки рослин, продукцію рослинного походження, транспортні засоби, тару, упаковку та будь-які матеріали, за допомогою яких можуть поширюватися карантинні об'єкти.

Первинний догляд підкарантинної продукції проводиться безпосередньо на кордоні. Обов'язковим є вторинний догляд за місцем розмитнення (розвантаження) підкарантинної продукції державним інспектором з карантину рослин.

Обов'язковими документами для ввезення в Україну підкарантинних матеріалів є:

- фітосанітарний сертифікат, що видається державними органами з карантину і захисту країни-експортера;

- карантинний дозвіл на імпорт, що видається Головною державною інспекцією з карантинних рослин.

Таким чином, митне оформлення вантажів проводиться тільки після здійснення фітосанітарного контролю. При цьому державний інспектор має право:

- ◆ затримувати на весь період проведення фітосанітарної експертизи підкарантинні матеріали та об'єкти, що вивезені без карантинних сертифікатів із території, де встановлено особливий карантинний режим, або ввезені з-за кордону без карантинного дозволу;

◆ відбирати зразки насіння рослин, продукції рослинного походження та інших матеріалів для проведення лабораторної експертизи згідно з законодавством;

◆ накладати адміністративні стягнення на осіб, винних у порушенні законодавства про карантин рослин.

Підприємства, діяльність яких пов'язана з виробництвом, переробкою, зберіганням, транспортуванням підкарантинних матеріалів та торгівлею ними, зобов'язані:

- при закупівлі за кордоном великих партій насіння, рослин і продукції рослинного походження направляти за свій рахунок державних інспекторів з карантину рослин для фітосанітарного контролю у місцях відвантаження підкарантинних матеріалів в Україну;

- надавати безплатно в користування органів державної служби з карантину рослин транспортні засоби, необхідне обладнання, засоби зв'язку, в тому числі для прикордонних пунктів пропуску.

Організації, які займаються імпортом насіння, рослин і продукції рослинного походження, зобов'язані не пізніше п'яти днів до можливого ввезення в країну продукції повідомити про це інспекцію з карантину рослин.

Вивезення імпортової продукції рослинного походження із залізничних станцій, аеропортів за межі країни допускається після карантинної перевірки у разі наявності карантинних сертифікатів, що видаються на кожен партію вантажу інспекторами з карантину рослин.

Насіння, рослини штампа встановленого зразка, який проставляється на вантажних документах державними органами, і продукція рослинного походження, завезені в Україну із зарубіжних країн, у разі виявлення в них карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, підлягають обов'язковому знезараженню хімічними чи іншими засобами.

Хімічне знезараження насіння, рослин і продукції рослинного походження від карантинного та інших небезпечних шкідників і хвороб рослин на прикордонних пунктах з карантину, через які завозиться цей вантаж, проводиться обласними фумігаційними загонами державної служби з карантину рослин.

Рішення держінспектора щодо заборони вирощування, вивезення, зберігання чи використання підкарантинної продукції є обов'язковим для виконання. На підприємців, винних у порушенні карантинних вимог щодо вивезення з карантинних зон або ввезення з-за кордону підкарантинних матеріалів, за поданням

головних державних інспекторів з карантину рослин накладається штраф у судовому порядку.

Екологічний контроль. Даний вид контролю здійснюється Державною екологічною інспекцією Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки. Державна екологічна інспекція зобов'язана забезпечити здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон:

- транспортних засобів, у тому числі літаків, суден, військових кораблів;
- вантажів, які містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіоактивні та інші небезпечні для навколишнього середовища і здоров'я людей речовини, засоби захисту рослин, стимулятори їх росту, добрива;
- усіх видів риби, диких тварин і рослин, зоологічних, ботанічних, мінералогічних колекцій і мисливських трофеїв.

Згідно з нормативними документами визначено пропускні пункти, на яких здійснюється екологічний контроль. Крім цього, визначено фіксовані ставки зборів за виконання робіт, пов'язаних із наданням послуг під час здійснення екологічного контролю.

Для оперативного вирішення питань, пов'язаних з проходженням особливо великих партій (понад 100 тонн) вантажів, що підлягають екологічному контролю в пунктах пропуску через державний контроль, власнику вантажів необхідно за 30 днів до перетину кордону здійснити попередню оплату робіт, пов'язаних з наданням послуг, в обласному управлінні екологічної безпеки, якому підпорядковані зазначені пункти.

Збори за виконання робіт, пов'язаних з наданням послуг під час здійснення екологічного контролю транспортних засобів та невеликих партій вантажів, сплачуються безпосередньо на кордоні через відділення банку. У разі неможливості застосування безготівкової форми розрахунків дозволяється проводити розрахунки готівкою через контрольні-касові апарати за умови інкасації її в уповноваженій установі банку протягом дня здійснення сплати.

Виконуючи вимоги митних правил, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність за порушення цих правил. Дані дії можуть класифікуватися митними органами у двох напрямках:

- ◆ як контрабанда;
- ◆ як порушення митних правил.

Контрабанда — це переміщення товарів через митний кордон України поза митним контролем або приховування від митного контролю, вчинене у великих розмірах особою або групою осіб, а також незаконне переміщення через кордон історичних і культурних цінностей, наркотичних засобів, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та боєприпасів до неї).

Предметом переміщення товарів через кордон поза митним контролем найчастіше виступають високооподатковані (підакцизні) товари: цигарки, алкогольні напої, радіоелектронна техніка або товари, переміщення яких через кордон є обмеженим або забороненим, — зброя, наркотики.

У випадках контрабанди митні органи тільки фіксують та кваліфікують ці незаконні дії, не порушуючи справи. Тому після виявлення контрабанди, документального оформлення і попереднього дізнання вони передаються в охоронні структури відповідно до їх компетенції.

Справи про порушення митних правил проводяться митними органами від моменту виявлення порушення до винесення постанови про накладення адміністративного стягнення.

Що таке порушення митних правил?

Порушення митних правил (далі — ПМП) — це протиправна (навмисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на встановлені митні правила і за яку відповідальність передбачена статтями Митного кодексу України. Відповідальність встановлена за такі дії:

1. Незупинення транспортного засобу в зоні митного контролю.
2. Відправлення транспортного засобу, що знаходиться під митним контролем, без дозволу митниці, а також прикордонних військ на кордоні.
3. Причалювання до судна та інших плавучих засобів, що знаходяться під митним контролем, без дозволу митниці.
4. Перешкоджання доступу митної особи митного органу до предметів, що знаходяться під митним контролем.
5. Неподання митному органу України необхідних для митного контролю документів, незалежно від подання митної декларації.
6. Недоставлення в митний контроль предметів та документів у призначений термін, якщо вони знаходяться під митним контролем і перевозяться з одного митного органу в інший, а також прийнятих для вручення митному органу України митних та інших документів на ці предмети.

7. Пошкодження або втрата митного забезпечення — печаток, plomb чи іншого забезпечення, накладеного митним органом України.

8. Вантажні та інші операції, що проводяться без дозволу митниці, тобто всі вантажно-розвантажувальні роботи, виправлення пошкоджень упаковки, розпакування та перепакування, зміна ідентифікаційних знаків, маркування при відсутності згоди на це митниці.

9. Видача предметів, що знаходяться під митним контролем, без дозволу митниці або їх втрата.

10. Порушення зобов'язання про зворотне ввезення чи ввезення та недотримання термінів, указаних у зобов'язанні.

11. Порушення зобов'язання про транзит, а також термінів цього транзиту.

12. Переміщення предметів через митний кордон з приховуванням від митного контролю або з використанням тайників та предметів, що утруднюють пошук, надання одним предметам вигляду інших, подання підроблених документів, отриманих незаконно, а також документів, що є підставою для переміщення предметів за відсутності ознак злочину, вчинення підготовчих дій до таких порушень.

13. Переміщення предметів через митний кордон поза митним контролем, тобто таке переміщення поза місцем розташування митниці чи часом здійснення митного контролю, при відсутності ознак контрабанди або здійснення дій з підготовки вищезазначеного.

14. Зберігання, перевезення чи придбання предметів, ввезених на митну територію України поза митним контролем або з приховуванням від нього.

15. Недекларування предметів чи декларування їх не своїм іменем (у т. ч. тих, що переміщуються транзитом).

16. Використання предметів, щодо яких надано митні пільги, в інших цілях без дозволу митниці.

17. Дії, що спричинили недобори митних платежів.

Найбільш поширеними порушеннями, пов'язаними з переміщенням товару через митний кордон, є:

- порушення, викликані свідомо неправильним визначенням кількості, якості або митної вартості товару (чимало фірм занижують кількісні, якісні та вартісні показники товару з метою зменшення розміру митних сплат);

- порушення, пов'язані з несумлінним оформленням сертифікатів товару для отримання митних преференцій, які застосовуються до товарів з певних країн;

- фіктивний транзит (порушення, пов'язані з нормою українського законодавства, згідно з якою при транзитному перевезенні товарів через територію України товари звільняються від ввізного мита; на практиці велика кількість товарів, задекларованих як транзит і звільнених від мита, залишаються на території України для реалізації).

Можна навести десятки прикладів, що стають кримінальними джерелами доходу окремих суб'єктів ЗЕД через ряд причин: суперечність законодавства, невідпрацьованість самого механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, забюрокраченість митного апарату, низька кваліфікація працівників митниці і т. п.

Відповідальність за контрабанду та порушення митних правил настає з досягненням особою 16-річного віку. Тому всі громадяни (в т. ч. іноземні та особи без громадянства) несуть відповідальність. Винятком є тільки іноземці, які користуються дипломатичним імунітетом (міра їхньої відповідальності вирішується дипломатичним шляхом). Не може порушуватися справа про порушення митних правил стосовно народних депутатів, суддів, прокурорів, а також якщо вчинено дії, передбачені відповідними статтями МК, за умов:

- ◆ крайньої необхідності для усунення небезпеки, що загрожує встановленому порядку, якщо ця небезпека не могла бути усунена іншим шляхом;

- ◆ у стані необхідної оборони, якщо при цьому не було перевищено меж самооборони;

- ◆ скоєння у стані неосудності, внаслідок тимчасового розладу психіки, душевної хвороби чи іншого хворобливого стану;

- ◆ якщо особа не досягла 16-річного віку.

При малозначності вчиненого порушення службова особа митного органу, що розглядає справу, може звільнити порушника від адміністративної відповідальності.

3.5. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Митне оформлення — це сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі (в тому числі за умов тимчасового ввезення чи тимчасового вивезення) товарів, майна та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України. Воно здійснюється службовими особами митниці з метою забезпе-

чення митного контролю та із застосуванням засобів державного регулювання ввезення чи вивезення товарів та інших предметів.

При цьому під товарами розуміють будь-яку переміщувану через митний кордон України продукцію, в тому числі продукцію, на яку поширюються права інтелектуальної власності, послуги, роботи, які є об'єктом купівлі-продажу або обміну. Майном вважаються будь-які переміщені через митний кордон предмети, продукція, що належать суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності і не призначені для купівлі-продажу.

Для отримання або відправлення вантажів за кордон суб'єкт ЗЕД повинен пройти на митниці процедуру акредитації. На митницю, що обслуговує район реєстрації підприємства, подаються такі документи:

- облікова картка суб'єкта ЗЕД;
- свідоцтво про державну реєстрацію;
- свідоцтво облстатуправління Міністерства статистики України про надання підприємству статистичних кодів;
- Статут підприємства та його нотаріально завірнену копію;
- довідку обслуговуючого банку про відкриття рахунків;
- довідку про декларування валютних цінностей за формою № 2, завірнену печатками податкової інспекції та уповноваженого відділення Національного банку України.

Обов'язковою умовою митного оформлення на вантажі є їх декларування. Декларування — це заява за встановленою формою точних даних про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів і про самі товари та інші предмети, а також будь-яких відомостей, необхідних для митного контролю та митного оформлення. Декларування здійснюється безпосередньо власником або на підставі договору іншими підприємствами, що допущені митницею до декларування. Підприємства допускаються митницею до декларування на підставі свідоцтва про визнання їх як декларантів.

Для отримання свідоцтва про визнання підприємства декларантом, воно повинне бути зареєстроване як юридична особа на території України і мати у своєму штаті осіб, уповноважених на декларування, які отримали відповідні кваліфікаційні свідоцтва. За видачу свідоцтв про визнання підприємства декларантом справляється збір у розмірі, встановленому Кабінетом Міністрів України, при цьому Державна митна служба України веде реєстр підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору. Видане свідоцтво діятиме безстроково за умов відсутності порушень з боку підприємства та його щорічної перереєстрації. Сві-

доцтво про визнання підприємства декларантом не може бути передане іншій особі.

Підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, повинне зберігати всю документацію, пов'язану із здійсненням своєї діяльності протягом п'яти років, починаючи з календарного року, наступного після року митного оформлення товару.

Підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, має право від свого імені за рахунок і за дорученням власника вантажу самостійно здійснювати такі операції в галузі митної справи:

- ◆ декларувати товари, транспортні засоби та інші предмети;
- ◆ подавати митному органу України документи, необхідні для митного оформлення;
- ◆ пред'являти митниці товари, транспортні засоби та інші предмети, що декларуються;
- ◆ забезпечувати сплату митних платежів, установлених для товарів, транспортних засобів та інших предметів, що декларуються;
- ◆ виконувати в межах своєї компетенції інші дії, необхідні для митного оформлення та митного контролю товарів і транспортних засобів, що декларуються;
- ◆ оскаржувати у визначеному порядку рішення митних органів України.

При цьому підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, зобов'язане:

- заявляти за затвердженою формою відповідно до прийнятих термінів, дані про товари та їх митні режими, а також інші відомості, необхідні для митного оформлення;
- на вимогу митного органу пред'являти митниці товари, транспортні засоби та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України;
- надавати митному органу України документи, що містять відомості, необхідні для здійснення митного контролю та оформлення;
- перевіряти дійсність документів, отриманих від власника вантажу;
- на вимогу митного органу України бути присутнім при митному оформленні товарів і транспортних засобів та сприяти працівникам митниці під час митного оформлення вантажів;
- здійснювати визначення кількості, завантаження, розвантаження, перевантаження товарів, виправлення пошкодженої упа-

ковки, відкриття упаковки, пакування чи перепакування товарів, що підлягають митному оформленню;

- правильно нараховувати митні платежі;
- сплачувати митні платежі, встановлені для задекларованих товарів, якщо це передбачено угодою підприємства, що здійснює декларування на підставі договору з власником вантажу;
- здійснювати контроль за своєчасною і повною сплатою платежів власником вантажу;
- сприяти за необхідності проведенню ветеринарного, фітосанітарного та інших видів державного контролю, якому підлягають задекларовані товари, транспортні засоби та інші предмети;
- дотримуватись умов та обмежень щодо використання товарів, транспортних засобів та інших предметів, розпорядження ними, якщо митне оформлення не завершено;
- негайно інформувати митні органи про пошкодження тари й упаковки, невідповідність товарів відомостям про них у транспортних, комерційних та інших документах, які мають відношення до митної справи;
- забезпечувати відповідальність використовуваних ним засобів автоматичного оброблення інформації та програмних продуктів засобам автоматичного оброблення інформації та продуктам, що використовуються митними органами України;
- подавати для ознайомлення суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, на їх вимогу, свідоцтво про визнання підприємства декларантом;
- вести реєстр укладених договорів із власниками вантажів та подавати митниці, на її вимогу, угоди між підприємством, що здійснює декларування на підставі договору, та власниками вантажів;
- перевіряти повноваження власника щодо належності йому товарів та інших предметів;
- надавати консультації власникам вантажів щодо вимог митного законодавства України;
- користуватися послугами виключно тих осіб, уповноважених на декларування, які зараховані до штату підприємства, що здійснює декларування на підставі договору;
- протягом трьох робочих днів інформувати митницю про факти прийому на роботу або звільнення з роботи особи, уповноваженої на декларування;
- забезпечувати відповідальність за осіб, уповноважених на декларування, які зараховані до штату підприємства, що здійснює декларування.

При здійсненні митного оформлення підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, виконує обов'язки і несе відповідальність у повному обсязі як власник, що самостійно переміщує товари чи інші предмети через митний кордон України.

Взаємовідносини підприємства, що здійснює декларування на підставі договору з власником вантажу, базуються на договірній основі. Такий договір укладається у письмовій формі. Власник вантажу повинен давати доручення на виконання перелічених функцій тільки в цілому. Доручення на виконання одних і тих самих функцій щодо партії вантажів декільком підприємствам, обмеження повноважень зазначеного підприємства, виконання тільки частини цих функцій або виконання операцій у межах однієї функції не дозволяється.

Спори між підприємством, що здійснює декларування на підставі договору, та власником вантажу вирішуються відповідно до чинного законодавства України. При цьому митні органи України не несуть відповідальності перед тими власниками вантажів, яких представляє підприємство-декларант, за його дії чи бездіяльність, у тому числі і за затримку митного оформлення товарів, якщо така сталася внаслідок неналежного виконання зазначеним підприємством своїх обов'язків.

Митні органи України не мають права створювати пільгові умови для діяльності окремих підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору, порівняно з іншими такими підприємствами.

Основним документом, на базі якого здійснюється декларування вантажів, є вантажна митна декларація, оформлення якої є обов'язковою умовою допуску вантажів до процесу розмитнення.

У колишньому Радянському Союзі вантажну митну декларацію (ВМД) вперше почали застосовувати з 1 вересня 1989 р. З 1 січня 1993 р. ВМД використовується для декларування і митного оформлення товарів та інших предметів, які переміщують через митний кордон України.

Товари або майно, вартість яких перевищує 100 дол США, декларуються митницею за умови наявності відомостей про них у вантажній митній декларації. На товари, вартість яких нижча за 100 дол США, ВМД не заповнюється. Такий товар декларується на підставі відомостей про нього у супровідних та інших документах.

Вантажна митна декларація є уніфікованим документом, сформованим у відповідності до міжнародних стандартів аналогічних документів інших країн. Вона містить точні дані про мету

переміщення через митний кордон товарів та інших предметів, про самі товари та інші предмети, про відправника, отримувача та декларанта вантажу, спосіб і порядок переміщення вантажів, умови поставки, спосіб розрахунків. Вносяться інші відомості, необхідні для митного оформлення, в тому числі і про нарахування митних та інших обов'язкових платежів. Декларація виконує також обліково-статистичну та правоохоронну функції.

Крім класичної ВМД, існує два різновиди ВМД: попередня і загальна. Якщо на момент надходження транспортних засобів, товарів та інших предметів подання належним чином оформленої ВМД з об'єктивних причин неможливе, оформляється попередня ВМД і здійснюється випуск вантажів у вільне використання під зобов'язання керівника підприємства про подання ВМД, оформленої за правилами, у термін до десяти днів. При регулярному переміщенні через митний кордон тією самою особою однорідних товарів за одним контрактом у незмінному режимі видається загальна ВМД, що діє впродовж місяця. Після закінчення термінів подається ВМД, оформлена в повному обсязі, на вантаж, випущений у вільне використання за повний період або в рахунок цих ВМД.

Вантажна митна декларація складається з чотирьох однотипних зброшурованих аркушів встановленої форми (дод. 2). У необхідних випадках використовують додаткові аркуші, що дає можливість декларувати одночасно до 100 найменувань товарів та інших предметів однієї партії і щодо яких встановлено єдиний митний режим. Митний орган залишає собі два аркуші декларації і відповідні додаткові аркуші до неї для державного митного контролю. Один аркуш використовують для державної статистики, а другий повертають декларанту. Бланк вантажної митної декларації має чотири розділи, позначені літерами А, Б, С, Д, і 56 граф, позначених арабськими цифрами або цифрою і літерою (наприклад, 15а, 17а). Частина граф містить підрозділи. Розділи і графи (за незначним винятком) супроводжуються текстовими позначеннями, що вказують на відомості, про які має заявити декларант.

У відповідності до вимог заповнення певних типів вантажної митної декларації декларант самостійно вписує відомості у необхідні графи декларації. Графу 47 і розділ В (йдеться про нарахування обов'язкових платежів) декларант може не заповнювати з метою прискорення проходження вантажів через митний кордон. Якщо ця графа і розділ декларантом не заповнені, це робить митний орган. Розділи А, С, Д заповнюються виключно митним ор-

ганом після декларування товарів та інших предметів і пред'явлення їх декларантом до митного оформлення.

Якщо для зазначення необхідних відомостей, що вимагаються у відповідній графі, не вистачає місця, їх можна подавати на зворотній стороні декларації. Такий запис засвідчується декларантом, а у графі роблять позначку «див. на звороті». На зворотній стороні документа допускається проставлення відміток і штампів інших контролюючих органів: санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного тощо. ВМД і додаткові аркуші до неї заповнюють українською (російською) мовою на друкарський машинці або комп'ютері.

Існують також певні правила заповнення вантажної митної декларації для різних випадків переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України: експорт товарів, експорт майна, експорт комплектного об'єкта, ордерні поставки, транзит іноземних товарів через територію України, імпорт товарів комплектного об'єкта тощо.

В окремих випадках при розмитненні вантажів з експортно-імпортних операцій мають бути пред'явлені такі документи:

- ◆ ліцензія на експорт або імпорт товарів, що підпадають під режим ліцензування, квотування. Вимагається з метою встановлення раціональної структури експорту та захисту внутрішнього ринку України;

- ◆ дозвіл на переміщення через митний кордон зброї, боєприпасів, вибухових, сильнодіючих та отруйних речовин, який видається урядовою комісією з експортного контролю;

- ◆ дозвіл на імпорт радіоелектронних засобів та високочастотних пристроїв. Видається органами Державного комітету зв'язку та інформації України;

- ◆ дозвіл на вивезення за кордон історико-культурних цінностей. Видається закладами Міністерства культури і мистецтв України;

- ◆ дозвіл на переміщення через митний кордон України ліків, медичних препаратів та джерел іонізуючого випромінювання. Видається закладами Міністерства охорони здоров'я України;

- ◆ сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката на продукцію, що підлягає обов'язковій сертифікації. Видається органами Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України;

- ◆ документ, що підтверджує повноваження суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності при експорті окремих видів товарів. Вимагається з метою захисту державних економічних інтересів;

◆ документ, що підтверджує реєстрацію контракту на експорт окремих видів товарів у Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України;

◆ довідка про надходження попередньої оплати за продукцію, що відвантажується в країни СНД. З метою контролю за надходженням на територію України коштів за зовнішньоекономічними контрактами. Видається банками, уповноваженими Національним банком України;

◆ довідка про декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і перебувають за її межами (дод. 3). Необхідна з метою контролю за вчасним надходженням на територію України валютних коштів за експортними контрактами. Видається регіональними управліннями Національного банку України та органами податкової інспекції;

◆ лист-підтвердження галузевого міністерства чи комітету про призначення товарів, що постачаються за державним замовленням чи державним контрактом. Таке підтвердження необхідне, оскільки товари, що надходять в Україну за державним замовленням чи державним контрактом, звільняються від обкладення митом;

◆ довідка обласного управління сільського господарства і продовольства. Необхідна для товарів, що імпортуються сільськогосподарськими товаровиробниками і звільняються від обкладення митом.

◆ підтвердження Кабінету Міністрів України про те, що товар надходить як гуманітарна чи технічна допомога, оскільки такі товари за поданням Кабінету Міністрів України можуть звільнятися від обкладення митом;

◆ підтвердження про закупівлю товару за рахунок коштів Державного валютного фонду України, республіканського (Республіка Крим), місцевих валютних фондів, іноземних кредитів, що надаються під гарантію Кабінету Міністрів України, оскільки ці товари звільняються від обкладення митом. Надається Кабінетом Міністрів України або Міністерством фінансів України;

◆ підтвердження Агентства міжнародного співробітництва та інвестицій про надходження товарів та обладнання з країн ЄС для виконання проєктів за програмою TACIS. Такі товари за поданням Агентства звільняються від обкладення митом;

◆ дозвіл Державного комітету з питань науки та інтелектуальної власності України про звільнення від обкладення митом приладів, обладнання, науково-технічної літератури тощо;

◆ сертифікат походження товару. Необхідний для визначення країни походження товару, що імпортується, та відповідного

надання пільг, якщо в конкретному випадку такі пільги передбачені;

- ◆ інвестиційне повідомлення, необхідне для підтвердження факту, що товар надходить в Україну в рахунок іноземних інвестицій. Видається місцевими органами влади;

- ◆ рахунок-фактура: виписується продавцем на партію товарів, що відправляються, у ньому містяться відомості про кількість товару, ціну за одиницю товару і загальну суму партії товару, що відправляється;

- ◆ транспортні документи. Передусім це товарно-транспортні накладні, коносамент, якщо вантаж доставляється морем; міжнародна транспортна накладна (CMR), або корнет — TIR, якщо вантаж доставляється автотранзитом через декілька країн Західної Європи.

Перехід до нових принципів регулювання зовнішньоекономічної діяльності (тарифне регулювання, ліцензування, квотування і под.) відповідно до світової практики потребує змін організації митного контролю та митного оформлення товарів, що знаходяться у вантажному обороті.

Якщо раніше режим і процедура пропуску товарів визначалася виходячи з того, хто є суб'єктом зовнішньоторговельної угоди, то тепер головний критерій — об'єкт такої угоди, тобто конкретний товар.

Товари класифікуються відповідно до Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), яка розроблена на базі Гармонізованої системи описання і кодування товарів (ГС) та комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейського економічного співтовариства (КНЄЕС) і є основою системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни.

Гармонізована система описання і кодування товарів ГС набула чинності з 1 січня 1988 р. Вона являє собою багатопільовий класифікатор товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Використання ГС дозволило:

- ◆ спростити складання комерційних і митних документів;
- ◆ полегшити їх комп'ютерну обробку;
- ◆ зекономити затрати з перепису, класифікації і обліку зовнішньоторговельних вантажів практично за всіма параметрами (обсяг, вартість, країна призначення тощо);
- ◆ спростити збір, облік і зіставлення даних із зовнішньої торгівлі, проведення економічного аналізу, так як інформація, що

знаходиться в різних документах на основі ГС, стала більш доступною і зрозумілішою;

◆ спростити облік тарифних поступок у СОТ.

Основними елементами номенклатури Гармонізованої системи є: система класифікації і система кодування. Система класифікації має шість ступенів: розділи (21), групи (96), підгрупи (33), товарні позиції (1241), підпозиції (3553), субпозиції (5019).

У відповідності до системи класифікації товари групуються за такими ознаками: за походженням, за призначенням, за мірою обробки. Узагальнені групи можна деталізувати таким чином:

За призначенням: продовольчі товари і напої; промислова сировина і паливо і мастила; машини і обладнання, включаючи інструменти; транспортні засоби (виробничого і особистого споживання); промислові товари народного споживання.

За мірою обробки: товари сировинні (виробничого і невиробничого призначення); напівфабрикати (виробничого і невиробничого призначення); готові вироби (виробничого призначення, товари для споживання).

Під сировинними товарами розуміється продукція добувної промисловості, сільського господарства і лісового господарства, вартість якої значною мірою залежить від обробки.

До напівфабрикатів відноситься продукція, яка незавершена виробничим процесом і потребує подальшої обробки, розрахована для включення до складу інших товарів, перед тим як стати засобом виробництва або предметом споживання.

Під готовими товарами розуміють усі промислові вироби, розраховані для споживання або використання в промисловості, в сільському господарстві, на транспорті, в домашньому господарстві, промислові товари короткотермінового використання (терміном не більше одного року), що використовуються в промисловості.

Система кодування в ГС дозволяє надати інформацію в зручній формі для оперування нею при зібранні, передачі і обробці, з використанням сучасних засобів обробки (ЕОМ), забезпечує використання ефективних методів пошуку, сортування та узагальнення даних.

Дев'ятизначний цифровий код ТН ЗЕД складається з таких елементів: перші шість цифр означають код товару по ГС, ті самі шість цифр плюс сьомий і восьмий знаки утворюють код товару по КНЄЕС, дев'ята цифра (поки що в усіх випадках «0») призначена для можливої деталізації в майбутньому тих чи інших товарних позицій з урахуванням інтересів України.

Правильне визначення позицій товару в номенклатурі (його класифікація) має вирішальне значення для встановлення, якому з режимів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності цей товар підлягає.

Відхилення від встановленого порядку переміщення через кордон конкретного товару шляхом його неправильної класифікації і (або) вказаних неправильно даних у митній декларації розглядаються митними органами як порушення, що тягнуть за собою відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

У ТН ЗЕД суворо дотримується принцип однозначного відхилення товарів до класифікаційного групування відповідно до приміток розділів, груп, конкретних товарних позицій, а також обумовлених правил інтерпретації ТН ЗЕД, що мають юридичну силу.

Однозначне розуміння класифікаційного групування є не тільки перевагою ТН ЗЕД, а й необхідною умовою при визначенні ставок мита та інших платежів, визначення режимів експорту-імпорту тих чи інших товарів, порівняння даних щодо зовнішньої торгівлі різних країн і проведення економіко-статистичного аналізу.

Основні поняття і терміни: акредитація, декларування, вантажна митна декларація, Державна митна служба України, товари, майно, мито, митниця, митний режим, митні процедури, митне оформлення, зона митного контролю, транзит, контрабанда, митна вартість, фактурна вартість, країна походження товару, митні ліцензійні склади, товарна партія, ордерні поставки, переміщення через митний кордон



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

- 1. У чому полягає специфіка проведення митного контролю при проведенні експортно-імпортних операцій?*
- 2. Назвіть особливості митного оформлення товарів в Україні.*
- 3. Чи існує залежність митної вартості від умов поставки товарів при експорті з України?*
- 4. Які основні платежі здійснює фірма при розмитненні вантажів?*
- 5. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?*
- 6. Як класифікується мито за способом нарахування?*
- 7. Що таке конвенційне мито?*

8. За якою формулою нараховується податок на додану вартість при імпорті товарів в Україну?

9. Які бувають ставки мита?

10. Як класифікується мито за метою та функціональністю?



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. Які бувають ставки мита?

1. Преференційні, пільгові, повні.
2. Часткові, повні.
3. Преференційні, повні, часткові.
4. Часткові, пільгові, повні.

2. Як розподіляється мито за способом нарахування?

1. Адвалорне, специфічне, комбіноване, змішане.
2. Внутрішнє та зовнішнє.
3. Пряме та непряме
4. Пряме, внутрішнє, адвалорне.

3. Визначте вид мита, що нараховується у % до митної вартості товарів:

1. Адвалорне.
2. Специфічне.
3. Комбіноване.
4. Змішане.

4. Визначте правильне твердження: мито — це:

1. Податок, який сплачується за товари, які перетинають митний кордон України.
2. Податок, що сплачується за товари чи предмети, які імпортують в Україну.
3. Податок, який сплачується за підакцизні товари.

5. Який вид мита застосовується в Україні при ввезенні товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії?

1. Компенсаційне.
2. Спеціальне.
3. Адвалорне.
4. Преференційне.

6. На який строк встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито?

1. Не більше 4 місяців з моменту встановлення.
2. Не більше 3 місяців з моменту встановлення.
3. Не більше 2 місяців з моменту встановлення.
4. Не більше 6 місяців з моменту встановлення.

7. Ставка антидемпінгового мита:

1. Не може перевищувати різниці між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу і заявленою при його ввезенні.
2. Може перевищувати.
3. Не залежить від попереднього.

8. Чи може ставка компенсаційного мита перевищувати розмір субсидій?

1. Ні, не може.
2. Так, може.
3. Не залежить від розміру субсидій.

9. На які з перелічених товарів існує пільга 50 % від суми мита?

1. Дитячі товари.
2. Майно, що вноситься до рахунку внеску іноземного інвестора у статутний фонд спільного підприємства.
3. Товари у межах товарних груп 1—24.

10. Експортне мито — це:

1. Податки, які сплачуються з прибутку.
2. Податки, які включають до ціни реалізації.
3. Податки, які відносяться на витрати виробництва.

11. Імпортне мито — це:

1. Податки, які включають до ціни реалізації понад відпускну ціну виробника.
2. Податки, які відносяться на витрати виробництва.
3. Податки, які сплачують з прибутку.

12. За походженням розрізняють такі види мита:

1. Автономне, конвенційне.
2. Адвалорне, специфічне, комбіноване.
3. Постійне, змінне.

13. За напрямом руху мито класифікується як:

1. Експортне, імпортне, транзитне.
2. Адвалорне, специфічне, комбіноване.
3. Антидемпінгове, компенсаційне, сезонне.

14. Яке із видів мита застосовується за принципом обмеження?

1. Антидемпінгове.
2. Імпортне.
3. Сезонне.

15. За якої із наведених закономірностей мито виконує фіскальну функцію?

1. Мито встановлюється на підставі різниці між світовими і національними цінами.
2. Мито встановлюється вище від різниці між світовими і національними цінами.
3. Мито встановлюється нижче від різниці між світовими і національними цінами.

16. Метою запровадження преференційного мита є:

1. Стимулювання імпорту в країну, що використовує даний вид мита.
2. Захист національного товаровиробника.
3. Забезпечення надходження коштів до бюджету країни.

17. Як розподіляються види мита за метою і функціональністю?

1. Фіскальне, протекціоністське, преференційне.
2. Спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне.
3. Експортне, імпортне, транзитне.

18. При використанні якого із видів мита застосовуються мінімальні митні ставки?

1. Преференційного.
2. Фіскального.
3. Протекціоністського.

19. Яка із тенденцій домінує на сучасному етапі розвитку тарифної системи?

1. Зростає питома вага адвалерних ставок.
2. Зростає питома вага комбінованих ставок.
3. Зростає питома вага специфічних ставок.

20. Назвіть особливий вид мита:

1. Спеціальне.
2. Специфічне.
3. Конвенційне.

21. За умови тривалої тенденції до зростання цін запроваджують:

1. Адвалорне мито.
2. Специфічне мито.
3. Змішане мито.

22. Який вид митних ставок діє на території України:

1. Складні.
2. Прості.
3. Змінні.

23. Яке із перелічених видів мита носить «точково-вибірковий» характер:

1. Спеціальне.
2. Автономне.
3. Фіскальне.

24. Який вид мита сплачується за більшою сумою нарахування:

1. Альтернативне.
2. Адвалорне.
3. Специфічне.
4. Спеціальне.

25. Яке із перелічених видів мита використовується при дії тарифної квоти:

1. Контингентне.
2. Змішане.
3. Компенсаційне.
4. Змінне.



ЗАДАЧІ

Задача № 1

Визначте суму платежів, які необхідно сплатити при ввезенні продукції дитячого харчування, що реалізуються через спеціалізовані установи.

Таблиця 1

ВИХІДНІ УМОВИ ДО РОЗРАХУНКУ

1	Найменування товару	Джем
2	Код товарної номенклатури зовнішньо-економічної діяльності	20.07
3	Країна-експортер	Німеччина
4	Ціна за одиницю	0,63 дол США
5	Загальна кількість	608 00 банок
6	Умови постачання	EXW
7	Податок на додану вартість при ввезенні товарів	20 %
8	Митний збір за митне оформлення товарів	0,2 %
9	Курс НБУ на час здійснення платежів	5,6 грн

СТРУКТУРА ВИТРАТ ДО ЦІНИ КОНТРАКТУ

№ п/п	Витрати	Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%)
1	Витрати на транспортування	15 %
2	Витрати на страхування	7 %
3	Витрати на навантаження	3 %
4	Витрати на розвантаження	4 %
5	Комісійні експедитора	0,5 %
6	Експортні платежі	0,15 %
7	Витрати при зберіганні на складі продавця	2 %

Задача № 2

Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наведеними умовами.

Назва продукції — кольорові телевізори. Країна виробник — Південна Корея

УМОВИ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ

1	Контрактна вартість товару	5000 дол США
2	Курс НБУ на день сплати митних платежів	5,6 грн/дол
3	Митний збір за оформлення митної декларації	0,2 %
4	Сума фрахту	1000 дол
5	Страхування вантажу	800 дол
6	Ставки мита а) преференційні б) пільгові в) повні	0 % 10 % 20 %
7	Акцизний збір на імпортовану продукцію	10 %
8	ПДВ на імпорт продукції	20 %
9	Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	8 %
10	Умовна рентабельність	30 %
11	Умова постачання	FOB

Задача № 3

Вантаж надійшов до митниці призначення 1.11.2003 р. Дата доставки вантажу 2.11.2003 р. Власник вантажу надав вантаж до митного оформлення 23.11.2003 р. Визначте суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо відомо, що загальна митна вартість складе 20 000 грн. Заповніть відповідну графу ВМД.

Задача № 4

Визначте загальну суму митних зборів за виклик працівників митниці для митного оформлення товару на підприємство, де вони зберігаються, якщо відомо, що:

* кількість працівників митниці — 2 чол.;

* термін оформлення 15 год, з яких 3 год у неробочий час, 5 год у вихідний день.

Курс долара США на день пред'явлення ВМД 5,5 грн за 1 дол США. Заповніть відповідну графу в ВМД.

Задача № 5

Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі при ввезенні нового автомобіля «Шкода» з обсягом двигуна 1600 см³ на митну територію України в митному режимі «імпорту». Вартість визначена в «інвойсі» 10 000 дол США (курс валют: 1 дол США — 5,5 грн, 1 євро — 5,6 грн).

Задача № 6

Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі при ввезенні нового автомобіля «Форд» з обсягом двигуна 2500 см³ на митну територію України в митному режимі «імпорту». Вартість визначена в «інвойсі» 20 000 дол США (Курс валют: 1 дол США — 5,5 грн, 1 євро — 5,6 грн).

Вартість за висновком експерта 25 000 дол США.



СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ

Проаналізуйте ситуацію, що склалася в Україні на ринку шкіри великої рогатої худоби. Міністерство економіки пропонує відмінити експортне мито на шкіру великої рогатої худоби, аргументуючи збільшенням обсягів реалізації. Міністерство фі-

нансів стверджує, що державний бюджет потребує збільшення надходжень, Міністерство промислової політики вважає, що даний захід негативно вплине на національного виробника.

В умовах коли Україна не впливає на світові ціни, покажіть за допомогою діаграм кожен із наступних ефектів:

1. Додатковий експорт від зняття експортного мита.
2. Втрати державного бюджету від зняття експортного мита.
3. Виграш національних виробників.
4. Втрати національних споживачів.
5. Чистий виграш від відміни експортного мита.

НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4.2. Характеристика системи кількісних обмежень експортно-імпортних операцій.

4.3. Порівняльний аналіз використання імпортної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту.

4.4. Приховані методи протекціонізму.

Ключові слова та поняття: аукціон, вимоги національного вмісту, глобальні, групові та індивідуальні квоти, державна монополія на зовнішню торгівлю, добровільне обмеження експорту, індекс покриття торгівлі, індекс частоти, кількісні обмеження, контингенти, ліцензії (відкриті, одноразові,), методи витрат, політика державних закупівель, сертифікація експортно-імпортної продукції, система явної переваги, технічні бар'єри, торговельні обмеження.

4.1. СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕТАРИФНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву нетарифних.

Доцільність розгляду нетарифних методів у даній роботі диктується кількома причинами. По-перше, в системі державного регулювання зовнішньоекономічних операцій як тарифні, так і нетарифні методи практично вирішують однаковий спектр завдань, тобто вони використовуються як альтернатива тарифам, від поповнення Державного бюджету до регулювання експортно-імпортних операцій, тому необхідно провести порівняльний аналіз застосування даних інструментів. По-друге, є цілий ряд економі-

чних категорій, які використовуються як при митному, так і при нетарифному регулюванні (методи оцінки митної вартості товарів, митні формальності, товарна класифікація тарифів і под.). По-третє, митні органи відіграють суттєву роль у системі нетарифного регулювання, оскільки вони виконують контролюючу функцію даних заходів, особливо стосовно митного оформлення і митного контролю.

До поняття нетарифні обмеження включають цілу групу адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших заходів, які обмежують імпорт та експорт товарів і послуг. Це може бути система ліцензування, квотування, створення невиправданих стандартів якості продукції, бюрократичні перешкоди в митних процедурах і под.

Особливістю використання нетарифних заходів регулювання є те, що вони застосовуються, як правило, органами державної влади країни і мають автономний характер, тобто не пов'язані з міжнародними зобов'язаннями країни. Тому їхні обсяги і методика застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Це свідчить про підвищення ролі національного законодавства як регулятора міжнародних економічних зв'язків.

Нетарифні заходи застосовуються державою у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни, якщо від'ємне сальдо його перевищує 25 % від загальної суми валютних зобов'язань країни;
- як джерело поповнення державного бюджету країни;
- досягнення максимального рівня, встановленого урядом країни, зовнішньої заборгованості (понад 50 % валового внутрішнього продукту);
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною і експортною сировиною у виробництві;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм даної діяльності, що встановлено законодавством країни;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

Як правило, всі держави використовують даний інструментарій обмеження зовнішньої торгівлі, але при цьому віддають перевагу певній групі інструментів. В Японії і в європейських країнах — це система ліцензування стосовно імпортерів, з обмеженням випуску ліцензій значно зменшується небажаний імпорт. У США час від часу вводяться санітарні стандарти, за якими забороняється ввезення аргентинської яловичини. Колумбія використовує «вимоги змішування», тобто імпортер сталі за кожен тону ввезеної продукції зобов'язаний закупити таку саму кількість дорожчої вітчизняної сталі.

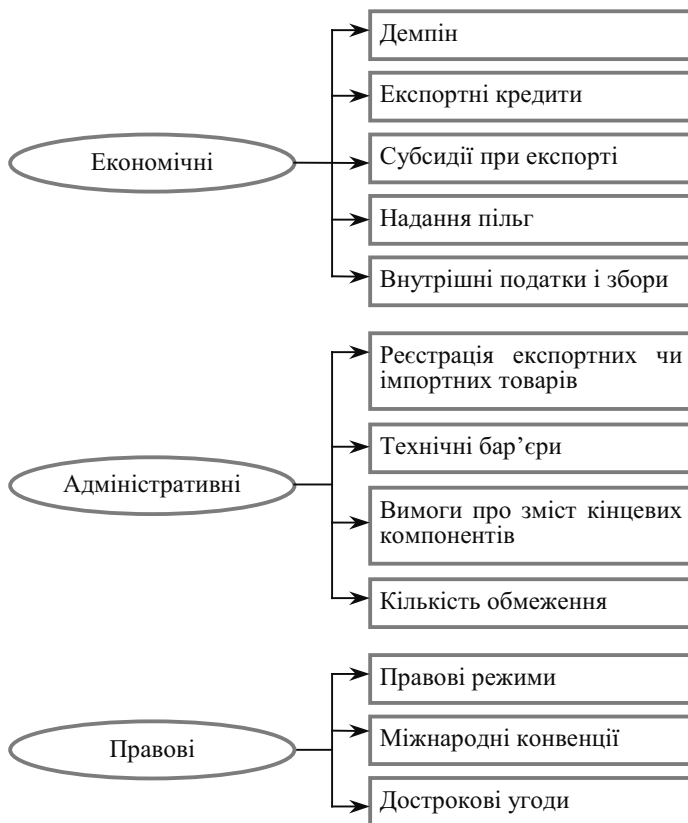


Рис. 4.1. Класифікація нетарифних методів регулювання залежно від інструменту застосування

За оцінками деяких економістів, майже 80 % нетарифних обмежень припадає на частку промислових товарів і тільки 20 % —

на частку сільськогосподарської продукції. При цьому в групі промислових товарів розподіл такий: транспортні засоби (близько 15 %), хімічні вироби (10 %), машини і обладнання, крім електрообладнання (7 %), електрообладнання (6 %). Під дію нетарифних обмежень підпадає близько 17 % товарної номенклатури імпорту промислово розвинутих країн.

Найважливішими нетарифними обмеженнями є:

- державна монополія на зовнішню торгівлю, що забезпечує державні потреби тільки товарами вітчизняного виробництва;
- адміністративно-бюрократичне зволікання;
- складний валютний контроль і под.

Після Другої світової війни значення нетарифних бар'єрів стало зростати. Наприкінці 40-х — на початку 50-х років багато країн почали використовувати їх з метою дотримання суворого контролю за платежами з міжнародних угод у процесі формування післявоєнної економіки і виходу із стану загальної економічної відсталості. Починаючи з 50-х років внаслідок багатосторонніх переговорів вдалося значно знизити рівень тарифів, але нетарифні бар'єри залишилися і навіть укріпилися як інструмент обмеження зовнішньої торгівлі.

На сьогодні не існує єдиної класифікації нетарифних обмежень. Так, за методикою П. Х. Ліндерта, частину цих бар'єрів можна віднести до законних регулюючих функцій держави, в той час як інші спрямовані на явну дискримінацію зовнішньоекономічних зв'язків. Тому він класифікує нетарифні обмеження таким чином:

- ◆ бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту;
- ◆ бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав за допомогою стимулювання імпорту з інших держав;
- ◆ заходи, що обмежують або субсидують експорт.

Існує класифікація нетарифних методів регулювання за механізмами дії. Відповідно до неї нетарифні бар'єри підрозділяються на сім категорій:

- паратарифні заходи — це різні види митних зборів (крім мита), внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці заходи не застосовуються з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але разом з тим суттєво впливають на неї;
- міри контролю за цінами, які спрямовані на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури);
- фінансові заходи, які передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі;

- кількісне регулювання, тобто встановлення кількісних обмежень на ввезення і вивезення товарів;
- автоматичне ліцензування, тобто моніторинг обсягів і напрямків товаропотоків;
- державна монополія зовнішньої торгівлі;
- технічні бар'єри, тобто контроль за товарами, що імпортується, відповідно до національних стандартів.

Найбільш поширеною є класифікація нетарифних обмежень, яку розроблено Секретаріатом ГАТТ. Вона включає п'ять груп регуляторів:

- ◆ участь держави в зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля в країнах з ринковою економікою);
- ◆ митні, адміністративні імпорتنі формальності (антидемпінгове мито, методи оцінки митної вартості товарів, митні і консульські формальності, товаросупровідні документи, товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності);
- ◆ стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю та технікою безпеки (в тому числі промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);
- ◆ обмеження, які закладаються в механізм платежу (імпортні депозити, прикордонний податковий режим, ковзні збори);
- ◆ кількісні обмеження імпорту і експорту.

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання, як правило, використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни.

Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями. Як правило, використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не показує відносної важливості обмеження окремих статей імпорту та їх ефективності для економіки.

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює впливу найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

Індекс впливу на ціни — це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

4.2. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ КІЛЬКІСНИХ ОБМЕЖЕНЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

З усіх різновидів нетарифних бар'єрів найбільшого поширення набули кількісні обмеження (quantitative restrictions), тобто адміністративні форми нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначають кількість і номенклатуру товарів, які дозволені до експорту чи імпорту.

Кількісні обмеження можуть використовуватися як автономно урядом окремої держави, так і на основі міжурядових рішень державних угруповань.

Кількісні обмеження охоплюють практично 50 % продовольчих товарів, 50 % пального і близько 100 % текстильних виробів, які імпортуються промислово розвинутими країнами. Так, Німеччина встановлює квоти на імпорт вугілля, Франція — на нафту і нафтопродукти, Австрія — на вино і м'ясні консерви, Фінляндія — на олію, нафту і нафтопродукти. Глобальне квотування імпорту використовують США, Канада, Мексика, Індія, Південна Корея. Одночасно США і країни ЄС за допомогою «добровільного» обмеження експорту регулюють поставки продукції текстильної, швейної, взуттєвої, чорної металургії, верстатів, побутової електроніки й автомобілів із менш розвинутих країн.

Кількісні обмеження за характером впливу на товарообіг принципово відрізняються від мита, податків та інших заходів протекціонізму, що обмежують ввезення товарів через механізм цін. Підвищення митних платежів приводить до підвищення цін на імпортні товари, знижується їх конкурентоспроможність на даному ринку і таким чином скорочуються обсяги ввезення. Але дані заходи не обмежують виробника в питаннях виходу на зовнішній ринок, не встановлюють прямих адміністративних обмежень, які визначають кількість і номенклатуру товарів, що дозволяються до ввезення чи вивезення, не обмежують кола країн, куди можна експортувати чи імпортувати товари. Кількісні обмеження, навпаки, завжди є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок.

Ще одна відмінність між тарифами і кількісними методами обмеження полягає в тому, що мито завжди є обмеженням, тоді як квоти стають ним тільки за певних умов. Так, якщо імпорт товару підлягає оподаткуванню митом і підпадає під дію системи квотування, то мито виконує обмежувальну функцію завжди і незалежно від обсягу введеного тарифу, а квота стає обмеженням тільки після того, як імпорт досягає обумовленого обсягу.

Нерідко перевага віддається імпортним квотам перед тарифними обмеженнями з декількох причин.

По-перше, така політика гарантує від подальшого збільшення витрат на імпорт, коли іноземна конкуренція жорсткішає. На початку Другої світової війни багато країн зіткнулося з погіршенням своїх конкурентних позицій за тодішнього офіційного валютного курсу. Це змусило їх вжити суворих заходів щодо вирівнювання платіжного балансу. Тут імпортна квота стає гарантом жорстко фіксованого обсягу імпорту. Якщо зростання конкурентоспроможності імпортних товарів призведе до зниження їх цін, то це тільки прискорить скорочення імпортних платежів. Тариф, навпаки, в разі зниження цін призведе до збільшення обсягу імпорту та його загальної вартості за умови, що внутрішній попит на імпортовані товари еластичний. Отже, запровадження тарифу ускладнює процес регулювання платіжного балансу.

По-друге, квоти мають переваги ще й тому, що надають урядові більшу гнучкість і владу в здійсненні економічної політики, у той час як підвищення ставок тарифу регламентується міжнародними торговельними угодами. Якщо галузі, які конкурують з імпортом, потребують високого рівня захисту, то уряд, за винятком окремих випадків, не може самостійно підвищити тариф. Простішим виявляється встановлення суворіших імпортних квот. Органи державної влади вважають, що квоти полегшують виконання регулювальної функції і щодо вітчизняних фірм. У свою чергу, галузі, що потребують захисту, також віддають перевагу квотуванню імпорту, оскільки домогтися спеціальних ліцензійних привілеїв легше, ніж запровадити тариф, який править за джерело державного доходу.

По-третє, нетарифні методи вважаються політично більш припустимими, оскільки, на відміну від тарифу, не стають додатковим податковим тягарем для споживачів імпорту.

По-четверте, адміністративне застосування нетарифних методів значно простіше, тому що обмежити імпорт телевізорів до 100 000 шт. шляхом введення імпортної квоти значно простіше, ніж вирахувати ставку імпортного тарифу, яка дасть можливість знизити імпорт до бажаного обсягу.

Отже, існує низка причин, з яких уряд та галузі, що потребують захисту, віддають перевагу імпортним квотам. Зазначимо, однак, що жодна з них не пов'язана з інтересами країни в цілому.

Головна мета застосування кількісних обмежень — це захист позицій національних виробників у тих випадках, коли інші види торговельно-політичних заходів є малоефективними. Підтриман-

ня високих цін на товари, а відповідно, й прибутки виробників є дієвим засобом витіснення іноземних конкурентів з національного ринку. Крім того, кількісні обмеження є засобом економічного тиску на інші країни з метою досягнення поступок у конкурентній боротьбі і на торговельних переговорах.

В еволюції системи кількісних обмежень зовнішньоекономічних зв'язків можна виділити такі етапи.

Перший — 20—30-і роки. Кількісні обмеження застосовуються як тимчасовий захід і в подальшому стають однією з важливих складників зовнішньоекономічної політики держави. В перше післявоєнне десятиліття вони використовуються більшістю держав і поширюються на велике коло товарів.

Другий — 40—50-і роки. У цей період кількісні обмеження стають найбільш поширеним методом регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки більшість країн у післявоєнні роки розв'язували проблеми централізації валютних надходжень, а також встановлення жорсткого контролю над ввезенням і вивезенням товарів в інтересах усієї національної економіки.

Третій — початок 60-х років. Сфера використання кількісних обмежень поступово звужується внаслідок проведення багатосторонніх переговорів і активізації діяльності міжнародних організацій у галузі міжнародної торгівлі. Але й донині кількісні обмеження є досить поширеним методом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, особливо в країнах із нестабільною економічною ситуацією.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано щодо експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під даний режим регулювання експорту. Тобто практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільського господарства та хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Ціни з більшості товарних позицій формувалися на основі методів централізовано-планової моделі господарювання, тобто регулювалися державою і залишалися незмінними з часів Радянського Союзу. Цінова вилка давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт.

У 1993 р. режим ліцензування і квотування зберігся на рівні попереднього року, при цьому основними власниками квот і ліцензій були уповноважені зовнішньоторговельні організації.

Уперше кількісні обмеження щодо імпорту в Україні почали застосовувати з 1994 р. Було чітко визначено товари, які підлягають регулюванню нетарифними методами, а саме:

- товари, експорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, експорт яких підлягає тільки квотуванню;
- товари, імпорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, імпорт яких підлягає тільки ліцензуванню.

У травні 1994 р. було прийнято Указ Президента України «Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні», відповідно до якого значно скоротився перелік товарів, що експортувались у режимі застосування нетарифних методів регулювання. Так, перелік товарів, що попадали під систему квотування, ліцензування було скорочено на 104 позиції. Даний нормативний документ (п. 3) скасував інститут уповноважених організацій на експорт вугілля, аміаку, етилену, метанолу, мінеральних добрив, бензину і чорних металів, при цьому Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків дістало можливість проводити аукціони щодо реалізації квот через Українську фондову біржу.

У 1995 р. було знято перелік товарів, імпорт яких попадав під режим квотування і ліцензування. Режим ліцензування товарів на імпорт поширювався на такі товарні групи, як шлак, хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні продукти, ветеринарні препарати, мінеральні добрива, косметичні препарати та засоби особистої гігієни. Було знято також і перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню, а кількість товарних позицій, що попали під режим квотування і ліцензування, було значно скорочено. Даний режим залишився тільки на зернові культури, руди й концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння, відходи та брухт чорних, кольорових та дорогоцінних металів.

Значне скорочення нетарифних заходів регулювання експортно-імпортних операцій було пов'язане з тим, що Україна почала активно залучати до своєї економіки кредити міжнародних економічних організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР), а однією із умов отримання таких кредитів було значне скорочення системи нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій.

У 1996 р. список товарів, експорт яких підлягав квотуванню та ліцензуванню, було скорочено з сільськогосподарської продукції (10.01-10.08). Це призвело до того, що сільськогосподарські біржі втратили монопольне право реалізації даних товарів за відсутно-

сті системи квот і ліцензій. Квотування і ліцензування експорту залишилося стосовно таких товарних груп, як руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінні та напівдорогоцінні камені, дорогоцінні метали, відходи та брухт дорогоцінних металів, оплакованих дорогоцінними металами.

До переліку товарів, імпорт яких підлягав ліцензуванню, у 1996 р. було включено, зокрема, хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні продукти, ветеринарні препарати, препарати косметичні та засоби особистої гігієни.

Упродовж трьох останніх років режим ліцензування і квотування товарів на експорт залишався в, основному, незмінним. Практично він поширювався на обмежену кількість товарних позицій: руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінні та напівдорогоцінні камені, дорогоцінні метали та відходи дорогоцінних металів. Незмінним також залишався і перелік товарів, які підлягали ліцензуванню при імпорті, — хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні, ветеринарні й косметичні препарати, засоби особистої гігієни. Даний список у 1998 р. було доповнено платівками, стрічками та іншими носіями для запису звуку, але в 1999 р. з даного доповнення залишилися тільки матриці і форми для виготовлення фонограм.

Отже, Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

У сучасній торговельно-політичній практиці використовуються три основні види кількісних обмежень імпорту (експорту): квотування (контингентування); ліцензування; добровільне обмеження експорту.

Квотування і контингентування. Найбільш поширеною формою нетарифного регулювання є квоти або контингенти. Ці два поняття мають практично одне й те саме значення з тією різницею, що поняття контингенту використовується для позначення квот сезонного характеру. Квотування являє собою обмеження ввезення іноземних (вивезення національних) товарів, яке визначається кількістю, обсягом чи сумою на певний період.

За напрямком дії квоти розподіляють на експортні і імпортні. Експортні квоти використовуються країною для запобігання вивезенню дефіцитних для даної країни товарів, а також у разі значної різниці між національними і світовими цінами. Імпортні квоти вводяться для захисту національного виробника, досягнення збалансованості платіжного балансу, регулювання попиту й

пропозиції на національному ринку, а також як захід проти дискримінаційних дій інших держав.

Держава видає обмежену кількість ліцензій, які дозволяють ввезення і забороняють неліцензований імпорт. Якщо обсяг ліцензованого імпорту плюс власна пропозиція товарів менша, ніж попит на внутрішньому ринку, то квота не лише зменшує обсяг імпорту, а й призводить до перевищення внутрішніх цін над світовими, за якими власники ліцензій закупають товари за кордоном. У цьому контексті імпортні квоти аналогічні тарифним обмеженням.

Річ у тім, що на відміну від інших торговельно-політичних заходів цієї групи, вони безпосередньо регулюють зовнішньоторговельний оборот за допомогою адміністративного втручання держави у сферу зовнішньоекономічних зв'язків, тому інколи їх називають «режими дозволу».

За охопленням квоти поділяються на:

1. Глобальні — контингенти (квоти), що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується. Мета використання даного виду квот — забезпечення необхідного рівня внутрішнього споживання; обсяг їх вираховується як різниця між внутрішнім виробництвом і споживанням товару.

2. Групові — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням груп країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується. Даний вид квот створено з метою стимулювання або, навпаки, зменшення товаропотоку з окремих країн та угруповань.

3. Індивідуальні — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватися, або з якої він може імпортуватися. Такі квоти встановлюються на підставі двосторонніх угод, які дають основні переваги в експорті чи імпорті товару до певної країни.

З кожного виду товару може встановлюватися тільки один вид квот.

Ліцензування. Іншим видом кількісних обмежень є ліцензування. Під ліцензією (licensing) розуміють систему дозволів, які видаються державними органами на експорт чи на імпорт товарів у встановленій кількості за певний проміжок часу. Тобто ліцензійний порядок — це заборона вільного ввезення чи вивезення товарів. Імпорт (експорт) може відбуватися тільки за спеціальним дозволом — ліцензією. Ліцензія — дозвіл на ввезення чи вивезення товарів, продукції, різних послуг.

Ліцензування може бути складником процесу квотування (у даному контексті його економічний зміст збігається з квотуванням) або самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку ліцензія є тільки документом, який підтверджує право вивезення або ввезення товару в рамках певної квоти; у другому — він має ряд конкретних форм. У даній ситуації ліцензії поділяються на:

1. Відкриті (індивідуальні) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.

2. Одноразові (індивідуальні) — одноразовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктам ЗЕД на період, не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

3. Генеральні — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певного виду товару та (або з певною країною чи групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування з цього товару.

Необхідно зазначити, що з кожного виду товару встановлюється тільки один вид ліцензії.

Ліцензуванню підлягають:

1. Угоди щодо продукції, робіт та послуг, які включені до переліку товарів державного призначення.

2. Угоди на експорт чи імпорт залежно від країни.

3. Продукція підприємств, які припускаються недобросовісної конкуренції чи наносять своїми діями збитки державі.

Добровільне обмеження експорту застосовується, як правило, під політичним тиском уряду, або керівництва угруповання країн, куди імпортується товар, які можуть застосовувати односторонні обмежувальні заходи на імпорт у випадку відмови на добровільне обмеження експорту, який наносить збитки її місцевим виробникам. Таким чином, добровільне обмеження експорту (voluntary export restraint — VER) — це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з партнерів із торгівлі обмежити або не розширяти обсягу експорту, прийнятого у рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Слід зауважити, що даний інструмент зовнішньоторговельної політики досить часто використовується економічно розвинутими країнами стосовно своїх конкурентів. Так, у різні роки, на різні терміни і в різних обсягах Японія була змушена

встановити добровільне обмеження свого експорту легкових автомобілів (у США), самоскидів (в ЄС), верстатів (у США і ЄС), напівпровідників і тканин (у США), тканин з поліестеру (в Канаду), тканин із синтетичного волокна і бавовняних тканин (в ЄС), металевої посуду і столових приборів (у дуже багато країн світу), гончарних виробів (у США, Велику Британію і Канаду) (Іванов О. В. Система государственного регулирования экспорта и импорта в Японии // Внешняя торговля. — № 10—12. — 1998. — С. 32).

Найбільшого поширення добровільне обмеження експорту отримало у взаємовідносинах між США, Японією і Європейською спільнотою. Так, Японія добровільно обмежує свій експорт автомобілів і сталі в США, телевізорів — у Велику Британію, Бельгію, Голландію та Люксембург. За оцінками американських спеціалістів, добровільне обмеження експорту в Японії в 60-70-х роках було за вартістю рівнозначне 17 % експортного мита на текстиль, 5 % на телевізори, 12 % на фанеру. Країни ЄС добровільно обмежують свій експорт труб і тюбінгів до Сполучених Штатів Америки.

Україна також підпала під дію даного нетарифного обмеження. Так, обсяги експорту металопродукату, текстильної продукції та кольорових металів з України до країн ЄС регулюються Угодою між Урядом України і ЄС.

Експорт до США таких товарів, як текстильна продукція, феросилікономарганець, окремі категорії металопродукату також підпадає під дію добровільного обмеження експорту. До Індонезії квотуються експорт гарячокатаного прокату із заліза нелегірованої сталі.

4.3. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІМПОРТНОЇ КВОТИ І МИТНОГО ТАРИФУ ЯК ЗАСОБІВ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ

Аналіз впливу квот на добробут свідчить, що цей різновид протекціонізму нічим не кращий, а за певних обставин навіть шкідливіший для країни в цілому, ніж тариф, який забезпечує такий же обсяг імпорту, що надходить у країну.

Вплив квоти на імпорт телевізорів наочно демонструє рис. 4.2 та 4.3.

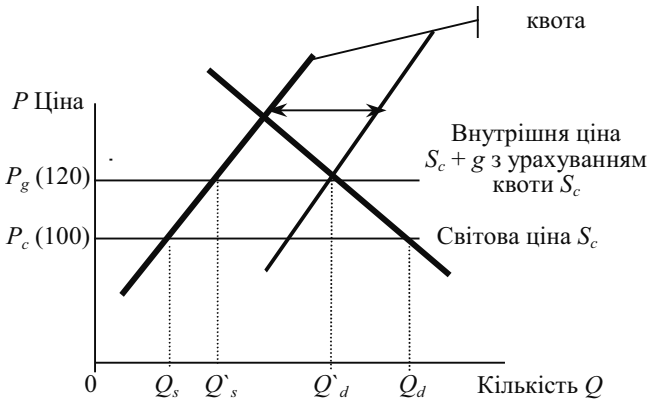


Рис. 4.2. Імпортна квота в умовах вільної торгівлі.
Національний ринок телевізорів

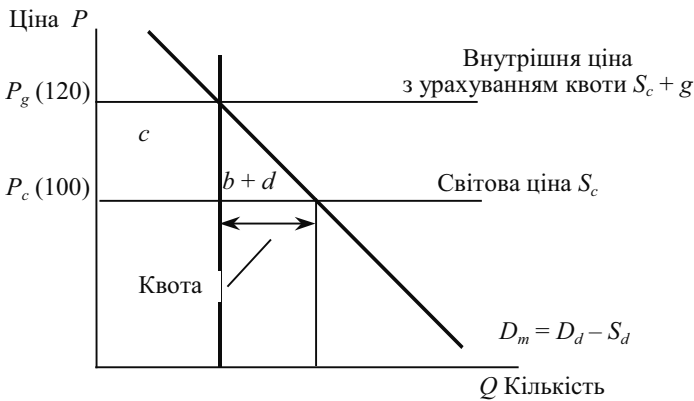


Рис. 4.3. Імпортна квота в умовах вільної торгівлі.
Національний ринок імпортованих телевізорів

Внутрішній попит товару становить величину D , а пропозиція S . У випадку вільної торгівлі пропозиція товару з закордону необмежена і на рисунку позначена S_c за світовою ціною P_c , а внутрішнє виробництво товару становить величину Q_s , споживання Q_d , імпорту товарів відповідає різниці $Q_d - Q_s$.

Країна вирішила обмежити імпорту товарів, застосовуючи імпортну квоту, при цьому припускаємо, що національна промисловість не монополізована.

Квота скорочує розмір імпорту порівняно із внутрішнім платоспроможним попитом на нього, який має місце за рівнем цін світового ринку. Після введення квоти він становить величину $Q'_d - Q'_s$, тобто дорівнює розміру квоти. Вітчизняним споживачам за рівня цін, вищого від світового, протистоїть крива пропозиції, що дорівнює вітчизняній кривій пропозиції плюс фіксований розмір квоти. Неможливість задовольнити весь попит за ціною світового ринку призводить до підвищення рівня внутрішніх цін на телевізори, у даному випадку до 120 дол.

За умов вільної конкуренції результаті впливу квоти і тарифу на рівень добробуту ідентичні. На рис. 2.4 бачимо, що квота спричинила зростання вітчизняного виробництва з рівня Q_s до Q'_s ; чого це коштувало країні, показує ділянка b , оскільки граничні витрати виробництва вітчизняних телевізорів зросли при цьому до 120 дол, а за відсутності квоти цей товар можна було придбати за кордоном за ціною 100 дол. Поряд із цим, споживачі зазнають втрат, які дорівнюють площі ділянки d , що не виражає чийось виграву.

Як і у випадку з імпортним митом, скорочення надлишку споживання становитиме суму сегментів $a + b + c + d$. Сегмент a — ефект перерозподілу, b — ефект захисту, c — ефект доходів, d — ефект споживання. Чисті національні втрати складатимуться з ділянок b і d . Ефект перерозподілу має ті самі економічні наслідки, що й у разі застосування імпортного мита — перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників.

Відмінність від використання імпортної квоти порівняно із застосуванням імпортного тарифу є інтерпретація ефекту доходів c . У разі застосування імпортного мита він полягає у перерозподілі доходів від споживачів до Державного бюджету. У випадку ж імпортної квоти додаткові доходи також перерозподіляються від споживачів, але не до Державного бюджету, а на користь імпортних фірм, які в рамках квоти мають можливість купити ($Q'_d - Q'_s$) за низькою світовою ціною P_c (100 дол) і перепродати його споживачам за більш високою внутрішньою ціною P_g (120 дол). У результаті додаткові доходи отримають імпортери. При цьому ВАРТО зауважити, що частину доходів від націнки на дозволений імпорт отримує держава через систему розподілу квот на імпорт чи експорт у країні.

Різниця від застосування імпортного тарифу та імпортної квоти полягає не тільки в різному економічному змісті ефекту перерозподілу, а й в різній силі обмежувального впливу, які здійснюють на імпорт тариф та квота. Припустимо, що Уряд розглядає

два варіанти обмеження імпорту за допомогою тарифу чи квоти. Введення імпортного мита у розмірі 20 дол підвищить внутрішню ціну товару до рівня P_t і звузить імпорт до $Q'_d - Q'_s$. Введення імпортної квоти в тому самому розмірі $Q'_d - Q'_s$, що й зниження імпорту від введення мита, підвищить внутрішню ціну до рівня P_g , яка дорівнює P_t . На перший погляд, результат при застосуванні цих інструментів обмеження імпорту однаковий. Припустимо, що з яких-небудь причин внутрішній попит на товар зріс з D до D_1 , але під захистом тарифу внутрішня ціна P_t залишається незмінною при збільшенні імпорту на величину $Q_d - Q'_d$ (див. рис. 4.4). Зростання попиту на товар призвело до збільшення його імпорту. У разі імпортної квоти зростання попиту на таку саму величину призведе до зовсім іншого економічного ефекту.

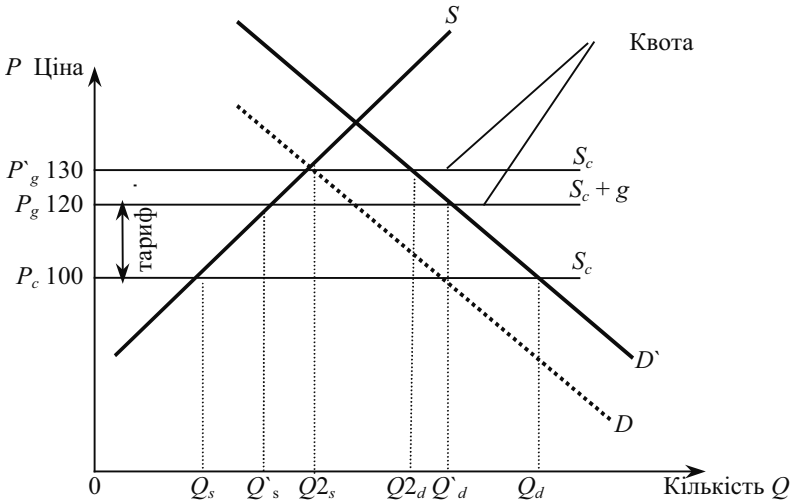


Рис. 4.4

Оскільки головне завдання квоти зберегти не ціни, а обсяги імпорту на певному рівні, внаслідок підвищення попиту внутрішня ціна на товар збільшиться до рівня P'_g . Внутрішнє виробництво зросте до Q_{2s} , а споживання становитиме Q_{2d} . При цьому величина імпорту залишиться незмінною в рамках квоти, тобто Q'_d ($Q'_s = Q_{2d}$) Q_{2s} . Зростання попиту на товар спричинило збільшення його внутрішньої ціни. Висновок полягає в тому, що у разі зростання попиту на товар імпортна квота має більш обмежува-

льний характер, ніж імпортне мито, оскільки дає змогу утримувати імпорт у заданих обсягах.

Імпортна квота найпривабливіша в умовах вільної конкуренції, однак якщо квота провокує монопольну владу або якщо імпортні ліцензії розміщуються неефективно, то вона стає небезпечною.

Таблиця 4.1

РІЗНИЦЯ МІЖ ІМПОРТНИМ МИТОМ ТА ІМПОРТНОЮ КВОТОЮ

	Імпортне мито	Імпортна квота
Ефект доходу полягає:	Перерозподіл доходу від споживачів до Державного бюджету	Перерозподіл доходу від споживачів до фірм що імпортують товари
Зростання внутрішнього попиту на товар	Приводить до збільшення його імпорту	Приводить до збільшення його внутрішньої ціни
Адміністративний	Здійснюється існуючою системою митних органів	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Обтяжувальний ефект	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт бажаним обсягом

Імпортна квота коштує країні значно дорожче, ніж еквівалентний тариф, якщо стає причиною монополізації внутрішнього ринку. Панівна фірма у вітчизняній промисловості не може набути монопольної влади від запровадження заборонного тарифу, оскільки їй протистоїть еластична конкурентна пропозиція за ціною, що дорівнює світовому рівню плюс тариф. Проте за умов квотування імпорту вітчизняну фірму не лякають роздування цін, оскільки вона певна, що обсяг поставок конкурентного закордонного продукту не перевищить розміру квоти. У результаті квота дає змогу монопольній вітчизняній фірмі за нееластичної кривої попиту одержувати монопольні прибутки завдяки встановленню високих цін. Отже, квота, яка провокує монопольну ситуацію на внутрішньому ринку, призводить до встановлення надмірно високих цін, до зниження обсягів випуску продукції і несе як наслідок більші національні втрати, ніж від тарифу.

Квота може завдати країні більших втрат, ніж тариф і в тому випадку, коли стає причиною монопольного становища іноземних експортерів. Така неординарна ситуація виникла в результаті угоди про добровільне обмеження експорту, запропонованої Сполученими Штатами Америки азіатським та іншим іноземним ім-

портерам на початку 60-х років ХХ ст. Для послаблення протекціоністського тиску з боку парламентського лобі уряд США вирішив використати квоти і подібні до них інструменти торговельної політики спочатку щодо імпорту текстилю, а згодом сталевого прокату і низки інших товарів. Однак щоб уникнути незручності від запровадження імпортних мит країною, що як і раніше претендувала на роль лідера в русі за вільну торгівлю, США примусили іноземних постачальників самостійно розподілити між собою єдину лімітовану квоту на експорт своєї продукції на американський внутрішній ринок. Результатом стало квотування американського імпорту, але вигреш від підвищення цін на американському внутрішньому ринку потрапив до кишень імпортерів. Як підсумок національні втрати, еквівалентні втратам від тарифу, плюс втрата вигашу від підвищення цін.

Дієвість системи ліцензування і квотування та її вплив на розвиток національної економіки залежать від того, яким чином проходить надання права на здійснення експорту чи імпорту товарів, тобто видання квот і ліцензій.

За умов перехідної економіки держава змушена визначати порядок ліцензування і квотування, виходячи зі становища суб'єктів господарської діяльності.

Розподіл ліцензій провадиться:

1. За системою явної переваги.
2. За «методом витрат».
3. Аукціон на конкурентній основі.

За системою явної переваги держава закріплює ліцензії за певними фірмами без попередніх заявок чи переговорів. Найчастіше ці ліцензії надаються найбільш авторитетним фірмам (або безпосереднім виробникам), причому в обсязі, відповідному до їх частки в сумарній величині експорту цієї продукції країни. Яскравим прикладом такого розподілу є розподіл нафтових імпортних ліцензій в Америці з 1959—1973 рр., коли ліцензії на імпорт, що приносили щорічно за рахунок підвищення внутрішніх цін мільярдні прибутки, безкоштовно розподілялися між нафтовими компаніями на підставі їх частки в нафтовому імпорті до 1959 р. Ця практика мала політичну мету, що полягала в компенсації пониження дозволеного імпорту для компаній, що орієнтувалися на іноземну нафту. Це знизило небезпеку їх лобістського тиску в бік ліквідації імпортних квот, які, у першу чергу, підтримували американські фірми, що конкурували на внутрішньому ринку з імпортною нафтою. В даному прикладі перерозподіл доходу було зроблено на користь нафтових компаній, що загалом не дало ні-

якої користі для країни. В Україні ця система застосовується при розподілі ліцензій на експорт товарів.

Надаючи ліцензії за «методом витрат», держава змушує претендентів конкурувати на неціновій основі. Наприклад, «раніше прийшов — раніше отримав». Це призводить до того, що отримують ліцензії господарюючі суб'єкти, які ближче до структур, що ведуть цей розподіл. Інші витрачають час у чергах, на оформлення різних бюрократичних документів і т. ін.

Ще одним прикладом може служити розподіл ліцензій на імпорт промислової сировини залежно від кількості виробничих потужностей. Це призводить до втрат ресурсів у результаті надмірного інвестування в обладнання, яке, здебільшого не використовується, а існує тільки в надії отримати більшу кількість ліцензій.

Отже, це потребує від претендентів обґрунтування своїх претензій, приводить до значних витрат часу та коштів на налагодження контактів із державними відповідальними особами, а також на хабарі для них.

Найсправедливішим та ефективним є аукціон квот на конкурентній основі. Аукціони бувають відкриті й закриті. У публічному аукціоні мають право брати участь усі бажаючі господарюючі суб'єкти. В Україні аукціонний продаж експортних квот провадиться на фондовій біржі щотижня.

Квоти на експорт виставляє Міністерство економіки України на аукціонні торги у вигляді лотів. У 1993 р. торги проводилися на пониження із встановленням початкової ціни лота на рівні суми експортного мита, але не нижче 50 % початкової ціни лота. З 1994 р. торги проводяться на підвищення ціни лота. Експортна поставка має бути обумовлена за три місяці, в іншому разі результати торгів анулюються.

Отже, на сьогодні у суб'єкта ЗЕД існує три шляхи отримання квоти чи ліцензії на експорт товару: отримання державного замовлення чи державного контракту, за якого квота і ліцензія видаються безкоштовно; можна отримати експортну квоту і ліцензію у Міністерстві економіки України, оплативши повністю експортне мито; можна купити квоту на аукціоні і безкоштовно стати власником ліцензії.

4.4. ПРИХОВАНІ МЕТОДИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ

Кількісні обмеження є альтернативою тарифів при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, однак існують інші нетарифні методи, які застосовуються стосовно імпортової продукції.

кції паралельно із системою митного регулювання. Контроль за застосуванням деяких із них покладено на митні органи. Дану групу нетарифних обмежень інколи називають «прихованими методами протекціонізму».

За деякими оцінками, існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких країни в односторонньому порядку обмежують імпорт чи експорт. Їх можна класифікувати на чотири основні групи:

- політика державних закупівель;
- внутрішні податки і збори;
- вимоги національного вмісту;
- технічні бар'єри.

Політика в рамках державних закупівель (state procurements) — це один із методів прихованого протекціонізму, який базується на тезі «купівля тільки вітчизняних товарів». Тобто, державні органи і підприємства можуть купувати певні товари лише в національних виробників, навіть якщо вони дорожчі, ніж імпортні.

З певною періодичністю більшість країн світу використовує даний метод нетарифного регулювання національного ринку, аргументуючи це вимогами національної безпеки. Американський уряд за Законом 1933 р. «Акт «Купуй американське» сплачував на 12 % більше для товарів військово-промислового комплексу американським постачальникам порівняно з іноземними. У 1998 р. уряд Росії прийняв рішення, щоб усі державні чиновники «пересіли» з іномарок на автомобілі російського виробництва.

Внутрішні податки і збори (domestic taxes and charges) спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори).

Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів то діє однакова система оподаткування.

Розв'язуючи проблему захисту національного ринку від конкуренції іноземних товарів, уряди деяких країн заохочують заміну імпорту внутрішнім виробництвом, запроваджуючи місцеві

вимоги до певних галузей. Ці обмежувальні бар'єри дістали назву «вимоги про вміст місцевих компонентів» (local content requirement). Суть їх полягає в тому, що держава законодавчо встановлює певний відсоток вартості товару, який мусить забезпечуватися місцевим виробництвом. Як правило, вимоги вмісту національних компонентів використовуються країнами, що розвиваються, які провадять політику імпортозаміщення, тобто намагаються реалізувати економічний потенціал країни з метою подальшої відмови від імпорту. Розвинуті країни також застосовують даний захід для запобігання розміщення факторів виробництва, аби зберегти в країні певний рівень зайнятості.

Сертифікація експортно-імпоротної продукції. Більшість засобів нетарифного регулювання виникли як інструменти зовнішньоторговельної політики, причиною ж технічних бар'єрів стало існування різниці між національними промисловими стандартами, системами виміру та інспекцій якості, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та упаковки товарів. Але з часом їх використання отримало явно протекціоністський характер. Тобто технічні бар'єри стали одним із активних елементів системи перешкод на шляху імпорту до країни. Активізація у використанні цього інструменту пояснюється тим, що дані перешкоди, по-перше, досить складно виявити, по-друге, вони по-різному діють стосовно різних країн і товарів. Чим складніший за технічними параметрами товар, тим простіше створити систему перешкод для його імпорту до країни. У 60-ті роки зовнішньоторговельний оборот між Великою Британією, Францією та ФРН через неузгодженість технічних норм втратив близько 1/3 номенклатури електротехнічних виробів.

Існування суперечності, за якої, з одного боку, конкуренція змушує дедалі частіше використовувати технічні бар'єри як засіб зовнішньоторговельної політики, а з другого, — інтернаціоналізація господарського життя диктує необхідність уніфікації норм і правил стосовно товарів, призвело до того, що технічні бар'єри стали об'єктом міжнародних переговорів, як на двосторонньому рівні та на рівні інтеграційних об'єднань (ЄС), так і в рамках міжнародних організацій ГАТТ (СОТ), ЮНКТАД.

Починаючи з 60-х років, країни ЄС проводять консультації щодо технічних норм і стандартів. У 1969 р. було прийнято програму поетапного усунення технічних бар'єрів у рамках співдружності. З 1972 р. діють перші 12 директив, які встановили єдині для країн Співдружності стандарти на побутове електрообладнання, мюючі засоби, трактори, текстильні вироби та ряд інших

товарів. В Європейському Союзі технічні стандарти спрямовані на досягнення кількох основних цілей, серед яких зокрема: раціоналізація виробництва та запровадження, узгодженість продукції, сприяння безпеці продукції та захист споживачів.

У рамках «Токійського раунду» ГАТТ, було підписано Кодекс зі стандартів. Мета даного законодавчого акта — уникнення дискримінаційного використання стандартів, вимог до пакування і маркування товарів, систем сертифікації і випробування якості товарів. Передбачається, що вони мають формуватися і використовуватися таким чином, щоб не перешкоджати міжнародній торгівлі. Для цього стосовно імпортованих товарів доцільно використовувати ті самі стандарти, адміністративні процедури і вимоги сертифікації, що й до товарів національного виробництва. У зв'язку з цим країни взяли на себе такі зобов'язання:

- не використовувати стандарти і технічні регламенти з протекціоністською метою, а при їх розробці враховувати існування міжнародних стандартів;
- надавати товарам країн-учасниць національний режим стосовно дії стандартів і технічних регламентів;
- не дискримінувати інших держав стосовно доступу до національних методів випробування і систем сертифікації товарів;
- забезпечити там, де це можливо, визнання державними органами країн-учасниць результатів випробування, сертифікатів і знаків відповідності стандартам, які видаються компетентними органами інших держав.

Положення Угоди зобов'язує всіх учасників доводити до відома про нововведення у стандартах (так звана «нотифікація»), які відрізняються від міжнародних або потенційно можуть значно впливати на торгівлю інших країн-учасниць, а також нові системи сертифікації. Для цього в кожній країні-учасниці має бути створена довідково-інформаційна служба, яка зобов'язана надавати інформацію будь-якій державі-учасниці Угоди.

Країни-учасниці Угоди з технічних бар'єрів на вимогу ГАТТ привели своє національне законодавство у відповідність до неї. Але на практиці більшість країн зберегла різні специфічні обмеження, які мають дискримінаційний характер. Це, передусім, стосується економічно розвинутих країн світу (США, Японії, країн ЄС, Швеції, Норвегії, Австралії). За період з 1980 по 1989 рік Секретаріатом ГАТТ було розглянуто майже 100 скарг із питань введення технічного регулювання і систем сертифікації безпосередньо від країн ЄС і 333 скарги від окремих країн Співдружності.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги і норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, харчових продуктів, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

Усі ці норми формально не пов'язані з зовнішньоторговельною політикою і спрямовані на охорону здоров'я населення, тваринного і рослинного світу, але вони є досить серйозною перешкодою на шляху імпорту. Як й інші засоби прихованого протекціонізму, санітарно-гігієнічні норми і стандарти використовуються як до товарів іноземного, так і національного походження. Дуже важливо довести, що є причиною застосування конкретної норми — захист здоров'я споживачів чи захист позицій національних виробників. Вирішальним у даному разі є порівняння впливу конкретної норми на національну продукцію та на імпортний товар.

Проводячи зовнішньоекономічну політику, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпоротної продукції на відповідність вимогам безпеки країни залежно від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю загальноприйнятими у торговельній практиці способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Існування певних відмінностей у санітарно-технічних нормах різних країн спонукають до створення санітарно-ветеринарних служб, які регламентують ввезення товарів, вимагають від експортера надання сертифіката, який містить детальні дані про виробництво товару, його склад, технічні параметри. Разом з тим вони можуть відмовити у визнанні даного сертифіката і примусити експортера проводити тривалу і дорогу експертизу в даній країні. Все це, без сумніву, дискримінує іноземну продукцію.

У рамках ЄС було прийнято спеціальну директиву, відповідно до якої до торговельної мережі допускається тільки та продукція, яка не несе загрози для здоров'я і життя споживачів. Виробники повинні інформувати покупців про можливий ризик. За допуск на ринок небезпечних товарів накладаються великі штрафи.

Незважаючи на те що в рамках міжнародних організацій, таких як Всесвітня організація здоров'я (ВОЗ), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), а також СОТ робляться спроби з вироблення уніфікованих принципів і норм у даній сфері, у 1975 р. ВОЗ прийняла «Схему атестації фармацевтичних продуктів, які є об'єктом міжнародної торгівлі». Країни, які приєдналися до схеми, погодилися з тим, що імпортований товар мусить мати сертифікат, який видано компетентними організаціями країни експорту, на основі якого країна, що імпортує товар, вирішує питання його допуску на національний ринок), використання всього комплексу санітарно-ветеринарних норм у торговельно-політичних цілях багатосторонніми міжнародними угодами не регламентується, тобто ці норми стають заходом конкурентної боротьби за ринки. При цьому варто наголосити на такій закономірності: чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим жорсткіші санітарно-гігієнічні вимоги передбачено стосовно імпорту.

Відповідно до статті 18 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов'язковій сертифікації на їх відповідність фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо такі вимоги діють і щодо аналогічних товарів національного виробництва згідно з Законом України.

У разі імпорту товарів, що не мають аналогів в Україні, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який здійснює імпорт (або іноземний суб'єкт господарської діяльності), який здійснює експорт, повинен пред'явити сертифікат, що засвідчує відповідність фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик цього товару чинним міжнародним та національним стандартам та вимогам країни, яка є провідною в експорті цього товару. Світова практика свідчить, що випробування на відповідність нормам безпеки проводиться за рахунок коштів фірм виробника або за її дорученням — резидентом.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності можуть пред'явити сертифікати, що засвідчують відповідність товару стандартам і вимогам, які діють у країні іноземного експортера, у тому разі, якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів випробувань і сертифікації продукції.

Державний комітет із стандартизації, метрології та сертифікації України наказом № 95 від 30 червня 1993 р. (зарєєстровано в Міністерстві юстиції України 19 серпня 1993 р. за № 112) затвердив Перелік продукції, що підлягає обов'язковій

сертифікації в Україні. 10 травня 1994 р. спільним наказом № 107/126 (zareestrowano в Міністерстві юстиції України 19 травня 1996 р. за № 103/312) Державний комітет із стандартизації, метрології та сертифікації України затвердив Порядок ввезення на митну територію України товарів, які імпортуються та підлягають в Україні обов'язковій сертифікації. Дія цього Порядку поширюється на підприємства, установи і організації, що діють на території України, незалежно від форм власності та видів діяльності, а також на громадян — суб'єктів підприємницької діяльності.

Підтвердження відповідності товарів, що ввозяться на митну територію України, обов'язковим вимогам чинних у державі нормативних документів з питань стандартизації та сертифікації продукції здійснюється шляхом сертифікації товарів в Українській державній системі сертифікації продукції — УкрСЕПРО (далі — Система) або визнання Системою документів, що підтверджують відповідність товару зазначеним вимогам і видані на ці товари за кордоном (далі — іноземний сертифікат).

Правила сертифікації товару та визнання іноземних сертифікатів встановлюються нормативними документами Системи, що затверджуються Державним комітетом України зі стандартизації, метрології та сертифікації. Сертифікат відповідності в Системі видається тільки у випадках, якщо продукція випускається за нормативним документом, що зареєстрований згідно з Положенням про державну санітарно-гігієнічну експертизу проектів нормативної документації в органах, установах та закладах державної санітарно-епідеміологічної служби та за наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на вітчизняну та імпортовану продукцію.

Документами, що підтверджують відповідність товару обов'язковим вимогам нормативних документів та дають право на ввезення цього товару на територію України, є:

- сертифікат відповідності (далі — сертифікат), виданий органом із сертифікації України за результатами сертифікації товару;
- свідоцтво про визнання іноземного сертифіката (далі — свідоцтво про визнання), видане органом із сертифікації України за результатами визнання іноземного сертифіката.

Пропуск митними органами на митну територію продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, здійснюється за умови подання відповідному митному органу сертифіката або свідоцтва про визнання, виданого відповідними органами із сертифікації України.

Сертифікат або свідоцтво про визнання (оригінал та його копія, завірена підписом керівника та печаткою органу із сертифікації) подається до митного органу, у зоні діяльності якого знаходиться одержувач товару разом з вантажною митною декларацією та іншими документами, необхідними для митного оформлення відповідного товару.

Незважаючи на те що Україна представлена у міжнародних організаціях стандартизації, як правило, органи сертифікації України не визнають сертифікатів, які видані за межами України. Наприклад, незважаючи на те що стандарт ISO 9000 був інкорпорований в українську систему сертифікації УкрСЕПРО, Держстандарт не застосовує цих норм.

Процедурі сертифікації Державного стандарту бракує прозорості, практичності та задовільних часових рамок. Наприклад, система сертифікації запасних частин у деяких галузях промисловості має досить громіздкий характер, крім того, що збори за сертифікацію в Державному стандарті дуже великі та набагато перевищують звичайні витрати. Перед виданням сертифіката Державний стандарт вимагає перевірки виробничих приміщень заявника за кордоном, що впливає на підвищення витрат імпортера на суму оплати відрядження для працівників системи стандартів. Основними цілями застосування існуючої системи подвійної сертифікації є використання її як джерела доходу та захист національного ринку від товарів іноземного походження.

Крім вищезазначених проблем, існує також проблема суперечності національного і міжнародного законодавства у даній сфері. Так, відповідно до статті 16 Угоди про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом, Україна повинна застосовувати статтю VIII ГАТТ, яка передбачає, що для тестування, реєстрації та сертифікації імпортованих товарів будь-якими урядовими органами можуть накладатися лише ті збори та застосовуватися лише ті вимоги, які відповідають вартості наданих послуг та сумі будь-яких зборів, які накладають на перевірку подібних товарів місцевого виробництва або таких, що походять з інших країн. Це стосується і зборів, які накладають за реєстраційну процедуру таких товарів, як, наприклад, фармацевтичні препарати. Положення ГАТТ забороняють вживання непрямих заходів захисту національної продукції за допомогою подібних зборів. Ці принципи також закладені в Угоді «Про технічні перешкоди торгівлі» та Угоді «Про санітарні та фітосанітарні положення» ВТО, які зобов'язують країн-членів використовувати міжнародні стандарти як основу для національних стандартів.

Передбачаючи можливі порушення зобов'язань Угоди про партнерство та співробітництво і негативний вплив процедури сертифікації в Україні на виробників, Президент України видав Указ « Про деякі заходи з дерегуляції підприємницької діяльності». Даний нормативний документ передбачав в абзаці 12 відповідну правову норму: «Товари, окрім харчових, якість та відповідність яких засвідчується сертифікатами, виданими за межами України у відповідності до стандарту ISO та інших міжнародних стандартів, не підлягають сертифікації в Україні. Перелік міжнародних стандартів визначається Кабінетом Міністрів України». Незважаючи на те, що даний Указ був затверджений парламентом, цитований абзац було скасовано. Основними аргументами при цьому були такі: спрощення вимог міжнародної сертифікації призведе до надходження в Україну великої кількості неякісної продукції, а також що Україна не повинна визнавати міжнародної сертифікації якості до того, поки інші країни не будуть визнавати українські сертифікатів.

Крім цього, Державний стандарт є ініціатором прийняття законодавчих актів про застосування штрафних санкцій стосовно імпортерів, які реалізують несертифіковані товари низької якості та активно лобіюють розширення переліку імпортованих товарів, які повинні проходити повторну сертифікацію.

На думку авторів, дану ситуацію можна характеризувати як явно протекціоністську, тобто створення штучних перешкод за рахунок системи сертифікації з метою послаблення конкуренції іноземних товарів на ринку України. Крім цього, створення складної бюрократичної системи сертифікації імпортованої продукції є сприятливою основою для криміналізації сфери зовнішньоекономічних відносин. Прояви цього такі: корумпованість, джерело для хабарництва, застосування методів недобросовісної конкуренції та ін.

Одним із нетарифних бар'єрів стосовно імпорту товарів, який останнім часом набув широкого вжитку, стало маркування та упакування товарів. У багатьох країнах створено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони визначають розміри, масу, форму, обсяг інформації, яку має містити маркування товарів. Такі вимоги, як правило, відповідають національним особливостям виробництва і споживання товарів.

У зв'язку з тим, що упакування і маркування товарів, що ввозяться, повинна повністю відповідати нормам і вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру потрібно додатково витратити кошти і час для виконання перелічених умов, оскільки в

іншому разі дана угода не буде здійснена. В умовах масового виробництва товарів ці операції підвищують витрати і впливають на ціну реалізації товару. Це, безперечно, і є та межа, за якою дані вимоги починають виконувати торговельно-політичні функції, як заходи нетарифного регулювання.

Ці вимоги можуть бути різнобічними:

- обов'язкове маркування двома мовами (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти і под.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Проаналізуйте основні причини використання державою системи ліцензування експорту.
2. Як класифікуються нетарифні заходи за механізмом дії?
3. Назвіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
4. Що є основою вибору способу реалізації експортних квот в Україні?
5. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині XX ст.?
6. Назвіть основні види ліцензій.
7. Яка різниця між ліцензією та квотою?
8. Яка суть політики державних закупівель?
9. Що таке вимоги національного вмісту?
10. Що відноситься до технічних бар'єрів?



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. Коли застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

1. У випадках порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм.
2. У випадках, коли відсутня валютна заборгованість країни.
3. За існування вільної торгівлі.

2. Назвіть період у світовій торгівлі, коли політика нетарифного регулювання досягла свого апогею:

1. 70-і роки XX століття.
2. Кінець 40-х початок 50-х років XX ст.
3. 30-роки XX ст.

3. До якої із перелічених груп належить застосування нетарифного методу «вимоги змішування»?

1. Бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту.
2. Бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав.
3. Методи, що обмежують експорт.

4. Назвіть найбільш популярний метод нетарифного регулювання:

1. Імпортні квоти.
2. Експортні ліцензії.
3. Система «вимоги змішування».
4. Система міжнародних стандартів.

5. Дане визначення, кількісне обмеження обсягів іноземної продукції характеризується як поняття:

1. Імпортна квота.
2. Імпортна ліцензія.
3. Система «вимоги змішування».
4. Експортна квота.

6. Яке із наведених визначень відповідає поняттю експортна квота?

1. Кількісне обмеження обсягів продукції, що вивозиться.
2. Дозвіл на вивезення товарів.
3. Дозвіл на ввезення товарів.
4. Дозвіл на ввезення та вивезення товарів.

7. Що входить до поняття «глобальні квоти»?

1. Квоти, що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн.
2. Квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням групи країн.
3. Квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни.

8. Яка із наведених форм належить як до квот, так і до ліцензії.

1. Індивідуальна форма.
2. Глобальна форма.
3. Генеральна форма.
4. Групова форма.

9. Дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного часу з визначенням його загального обсягу — це:

1. Відкрита ліцензія.
2. Генеральна ліцензія.
3. Індивідуальна квота.
4. Одноразова ліцензія.

10. Назвіть рік, коли Україна вперше почала застосовувати режим ліцензування при імпорті товарів:

1. 1994 р.
2. 1992 р.
3. 1996 р.
4. 1993 р.

11. Який із наведених способів поділу ліцензії базується на неціновій основі?

1. Розподіл ліцензії за «методом витрат».
2. Аукціон на конкурентній основі.
3. Система певної переваги.
4. Залежно від кількості вироблених потужностей.

12. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій?

1. Міністерство економіки України.
2. Міністерство фінансів України.
3. Міністерство промислової політики України.
4. Національний банк України.

13. Коли застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

1. У випадках порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм.
2. У випадках, коли відсутня валютна заборгованість країни.
3. За існування вільної торгівлі.

14. До прихованих методів торговельної політики належать:

1. Державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри.
2. Субсидії, кредитування, демпінг.
3. Торговельні угоди, правові режими, технічні бар'єри, субсидії.

15. Види ліцензій:

1. Відкриті, одноразові, генеральні.
2. Глобальні, групові, індивідуальні.
3. Генеральні, глобальні, одноразові.

16. «Добровільне» обмеження експорту передбачає:

1. Квотування вивезення товарів країною виробництва.
2. Введення експортного мита країною виробником.
3. Квотування ввезення товарів країною виробництва.

17. Який із перелічених заходів є більш ефективним при регулюванні національного ринку споживання?

1. Державна субсидія.
2. Імпортне мито.
3. Імпортна квота.

18. У чому полягає відмінність між застосуванням імпортного мита та імпоротної квоти?

1. В інтерпретації ефекту доходів.
2. В інтерпретації ефекту споживання.
3. В інтерпретації ефекту захисту.

19. При застосуванні імпоротної квоти ефект доходу полягає у:

1. Перерозподілі доходу від споживачів до фірм, що імпортують товари.
2. Перерозподілі доходу від споживачів до держави.
3. Перерозподілі доходу від національних виробників до іноземних.

20. В умовах монополії ринку який із перелічених заходів завдає країні більшої шкоди?

1. Імпортна квота.
2. Імпортне мито.
3. Конвенційне мито.

21. Відмінність застосування імпоротної квоти, у порівнянні з митним тарифом, полягає у:

1. Перерозподілі доходів від споживачів до фірм, які імпортують товари.
2. Перерозподілі доходів від споживачів до Державного бюджету.
3. Перерозподілі доходів від споживачів до національних виробників.

22. Різниця між застосуванням імпортного тарифу та імпоротної квоти полягає у:

1. Різному економічному змісті ефекту перерозподілу.
2. Різному економічному змісті ефекту споживання.
3. Різному економічному змісті ефекту захисту.

23. Який із перелічених інструментів зовнішньоторговельної політики має більш обмежувальний характер:

1. Імпортна квота.
2. Імпортний тариф.
3. Експортна субсидія.

24. За умови зростання внутрішнього попиту на товар застосування імпоротної квоти приводить до:

1. Підвищення його внутрішньої ціни.
2. Збільшення його імпорту.
3. Збільшення його експорту.
4. Зниження його внутрішньої ціни.

25. Квотування відрізняється від митного тарифу тим, що:

1. Квотування завжди збільшує доходи виробників імпортозамінної продукції, а митний тариф не завжди.
2. Квотування завжди приводить до зростання доходів держави, а митний тариф не завжди.
3. Квотування завжди призводить до зменшення споживчої ренти, а митний тариф не завжди.
4. Квотування завжди супроводжується зростанням курсу національної валюти, а митний тариф не завжди.



СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ

Використовуючи графік № 1, який ілюструє внутрішній попит і пропозицію на радіоприймачі в країні, дайте відповідь на такі запитання:

- а) Яким буде імпорт телевізорів в країну при відсутності торговельних обмежень?
- б) Яка ціна на телевізори встановлена на внутрішньому ринку після введення імпоротної квоти?
- в) Як зміниться національне виробництво і споживання телевізорів?
- г) Що показує площа прямокутника FGKJ?
- д) Які чисті втрати суспільства від встановлення імпоротної квоти?
- е) Зробіть порівняльний аналіз використання квоти і тарифу в умовах вільної конкуренції і в умовах монополії.

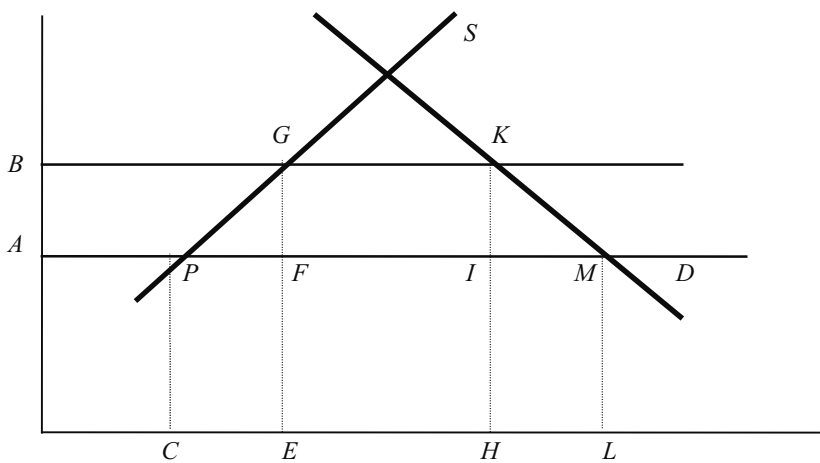


Рис. 1. Встановлення імпортої квоти

ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ВИД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій.
- 5.2. Характеристика функцій лізингу.
- 5.3. Систематизація видів лізингових операцій.

Ключові слова та поняття: лізинг, оперативний лізинг, ліссор, рентор, орендатор, холдер, орендодавець, рентинг, хайринг, рентингова фірма, лізингова компанія, експортний лізинг, імпортний лізинг, розподільний лізинг.

5.1. СУТЬ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Закономірністю розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі стало існування різнобічних форм проведення операцій у даній сфері взаємовідносин. Однією з найбільш поширених є проведення лізингових операцій. Світові обсяги інтерлізингових операцій оцінюються в 18—20 млрд дол США.

Еволюція лізингових операцій свідчить, що лізингові угоди уклалися ще задовго до нової ери в стародавній державі Шумер (місто Ур), коли в оперативний лізинг здавали сільськогосподарських тварин і знаряддя праці. Однак стародавні документи не обмежують сферу орендної практики державою Шумер. Так, інші стародавні цивілізації греків, римлян і єгиптян, вважали оренду привабливим, доступним, а іноді єдиним способом придбання обладнання, землі і сільськогосподарських тварин. Історики називають і пізнішу дату: згадка про лізинг є в Законах Хаммурапі близько 1800 р. до н. е., статті яких розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна та ін.

Аристотель (IV ст. до н. е.) у трактаті «Риторика» відзначав: «Багатство полягає у використанні, а не в праві володіння». Іншими словами, для того щоб отримати дохід, власнику не обов'я-

зково володіти майном, а достатньо лише мати право користування на нього і в результаті ефективного використання отримувати дохід.

Лізинг у давнину не був обмежений орендою конкретних видів майна, як вважає більшість, але час від часу відбувалися події, які породжували унікальні форми і предмети оренди. Так, у середньовіччі у Венеції в лізинг володарям торговельних кораблів здавали дуже дорогі на ті часи якори, які по закінченні рейдів повертались їх власникам, а хрестоносці, наприклад, у Сьомому Хрестовому поході орендували військові спорядження.

У той же час операції, аналогічні сучасному лізингу, проводилися в Англії і США. Значне зростання лізингових угод у цих країнах спостерігалося саме в епоху бурхливого розвитку залізниць і кам'яновугільної промисловості.

Вважають, що саме слово «лізинг» увійшло в лексикон в останній чверті XIX ст., коли в 1877 р. телефонна компанія «BELL», захищаючи монопольне право на винахід, прийняла рішення не продавати своїх телефонних апаратів, а надавати їх у тимчасове користування. Імпульсом для розвитку теперішньої лізингової мережі в світі стало створення першого лізингового товариства. Його заснувала в Сан-Франциско 1952 р. американська компанія «United States Leasing Corporation», яка в 1959 р. відкрила свої філії в Англії та Канаді. Саме на цьому етапі укорінилося таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття — «міжнародний лізинг».

Сучасна лізингова індустрія зародилася на початку 50-х років XX ст. у США й послідовно поширилася на всі континенти. За короткий час лізинг перетворився на один із основних інструментів економічної діяльності. Створення багатьох товариств сприяло модифікації умов лізингових договорів, що дозволило застосувати різні варіанти інвестиційних коштів. З часом вони дістали назву «фінансово-лізингових» товариств і взяли на себе роботу, яка полягала в тому, що для виробників знаходили шляхи збуту товарів за допомогою передачі їх в оренду, а також фінансування угод і пов'язаного з цим ризику.

Враховуючи унікальність розвитку орендних відносин кожної країни, все ж таки існують загальні закономірності, характерні для розвитку оренди від стадії її зародження до стадії розвинутої національної економіки, а саме: використання цієї особливої форми економічних відносин ініціювалося самим розвитком виробничих сил, розвитком процесу загального поділу праці і базувалося на загальному економічному зростанні країни.

На сьогодні єдиного міжнародного поняття «лізинг» (від англ. «to lease», що означає «брати в оренду», «наймати») не існує. Це обумовлено як складним змістом, що відображає даний термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності та оподаткування в різних країнах.

У практиці України регулювання лізингових відносин здійснюється Законом України «Про лізинг», в якому зазначається, що лізинг — це господарча операція, за якою суб'єкт підприємницької діяльності (лізингодавець) передає матеріальні цінності іншому суб'єктові підприємницької діяльності (лізингоодержувачеві) в користування за плату для підприємницької діяльності.

Лізинг також можна розглядати як операцію з розміщення рухомого та нерухомого майна, яке спеціально закуповується лізинговою компанією, стає її власністю, але здається в оренду підприємцям.

У більшості випадків лізинг трактується як довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів і споруд виробничого призначення. Тобто мова йде про передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності, або, інакше, — про отримання і виробниче використання майна, що не є власністю користувача.

Європейська федерація національних асоціацій лізингових компаній дає таке визначення: «Лізинг — це договір про оренду заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендаром, у той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності».

Лізинг також можна розглядати як особливий вид інвестиційної діяльності, який полягає в наданні лізингодавцем лізингоотримувачеві на певний термін і за певну плату предметів лізингу, визначених відповідно до діючого законодавства. При цьому право власності на надані предмети лізингу залишаються у лізингодавця на термін дії договору.

Економічний зміст лізингу полягає в тому, що передача обладнання в тимчасове користування визначає комплекс майнових відносин, які включають як власне договір лізингу, так і інші угоди, наприклад, договір купівлі-продажу, позики. При цьому основою лізингу є передача обладнання в тимчасове користування, а роль купівлі-продажу сприяє здійсненню цієї операції, і більше того, забезпечує реалізацію всього комплексу відносин на кінцевому етапі.

Тому лізинг — це комплекс майнових відносин, що виникають у процесі надання обладнання в тимчасове користування після його придбання і подальшої передачі в довготермінове користування.

Лізинг має подвійну природу. З одного боку, його можна охарактеризувати як вкладення ресурсів на зворотних засадах в основний капітал, тобто надаючи орендарові компоненти основного капіталу, власник у визначені терміни одержує їх назад. При цьому за свою послугу він отримує винагороду у вигляді лізингових платежів, що дозволяє забезпечити реалізацію принципу платності. Отже, за своєю суттю лізинг відповідає кредитним відносинам і зберігає суть кредитних операцій. З другого боку, оскільки позиковець і позичальник оперують капіталом не в грошових одиницях, а в продуктивних, то за формою лізинг подібний до інвестиційного фінансування, тобто основою лізингової угоди є фінансова (кредитна) операція. Лізингодавець (власник майна) надає лізингоодержувачеві (користувачеві майна) фінансову послугу: він купує майно у власність за повну вартість і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача в кінцевому підсумку відшкодовує цю вартість. Тому виходячи із фінансового боку відносин, лізинг розглядається як одна з форм кредитних надходжень машин і обладнання, як альтернатива традиційному банківському кредиту.

Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах терміновості, зворотності, платності, то можна сказати, що лізинг — це товарний кредит в основні фонди. Але в той же час між ними існують певні відмінності, які можна прокоментувати таким чином (див. табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОГО
ТА ЛІЗИНГОВОГО МЕХАНІЗМІВ**

Кредит	Лізинг
Фінансові кошти направляються на будь-яку підприємницьку діяльність	Фінансові кошти направляються на активізацію виробничої діяльності, перш за все, на його розвиток і модернізацію
Право користування, так як і право володіння, одночасно передаються на товар, але враховуючи те, що проплата даного товару відстрочена	Право користування майном відділяється від права володіння ним. Лізингодавець зберігає право володіння на об'єкт оренди, тоді як право користування переходить до лізингоотримувача

Кредит	Лізинг
Кредитна угода обумовлена актом купівлі-продажу і існує тільки тому, що відбулася торговельна угода	Лізинг не завжди розпочинається з купівлі майна, так як лізингова компанія на момент укладення угоди може мати в наявності необхідне майно, і не завжди завершується продажем майна користувачеві, якщо лізингова угода має оперативний характер
Надається в товарній, а погашається в грошовій формі	Кредит, який надається в товарній формі, може погашатися, як в попередній матеріально-речовій формі, так і компенсуватись зустрічними послугами, а також продукцією, що виготовляється на даному обладнанні
Вимагається стовідсоткова гарантія повернення кредиту і виплати відсотків за користування ним	Розмір гарантії знижується на вартість обладнання, що надається в лізинг, яке само є гарантом лізингової угоди
Комерційний кредит — це частіше короткостроковий контракт	Лізинг, в основному довгостроковий і середньостроковий контракти

5.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІЙ ЛІЗИНГУ

Процес лізингу опосередковує комплекс майнових відносин, що складаються в зв'язку з рухом майна у натуральній формі між учасниками лізингової операції. Тому лізинг, як економіко-правова категорія, передбачає особливий вид підприємницької діяльності, спрямований на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів, які регулюються договором лізингу (оренди).

Сутність лізингу, його економічне та організаційне значення можуть бути розкриті більш детально, якщо охарактеризувати функції, які виконує в економіці ця особлива форма діяльності. Всі функції, що виконує лізинг, поділяються на внутрішні, які знаходять своє відображення на рівні підприємства, і зовнішні (народногосподарські), які проявляються на загальноекономічному рівні (див. рис. 5.1).

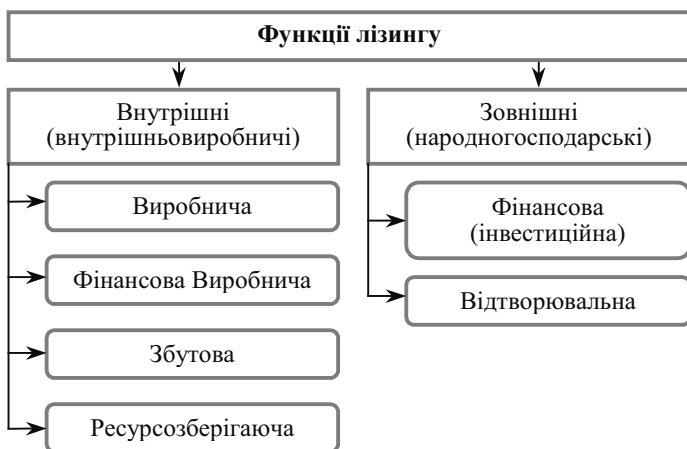


Рис. 5.1

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному і гнучкому вирішенні лізингоотримувачем своїх виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогого і швидкозношувального обладнання. Це ефективний спосіб матеріально-технічного переоснащення виробництва і доступ до новітньої техніки, НТП.

Фінансова функція виражена найбільш повно, так як лізинг є формою забезпечення вкладень в основні фонди, доповнюючи традиційні канали фінансування: власні кошти, довготермінові кредити, бюджетні та інші джерела.

Збутова функція визначає лізинг як спосіб збуту машин та устаткування, а також є інструментом активного маркетингу. Так, за допомогою лізингу в число споживачів залучаються підприємства, наприклад, які не мають фінансових можливостей придбати обладнання або особливості виробничого циклу потребують використання певного виду обладнання лише один раз і т. д.

Ресурсозберігаюча функція визначає роль лізингу в раціональному розподілі ресурсів на підприємстві, що, в свою чергу, впливає на ефективність виробництва. Так, наприклад, з точки зору орендодавця він вирішує альтернативу — чи то застосовувати запропоноване в лізинг обладнання, техніку, власними силами орендодавця, але при цьому не забезпечується необхідна ефективність з ряду причин, або здати його в лізинг користувачеві — лізингоодержувачу, який зможе експлуатувати його з більшою від-

дачею, і як результат, тільки у вигляді орендної плати принести власнику дохід більший, ніж той, який власник міг би отримати, використовуючи його самостійно.

Не менш важливими є народногосподарські функції лізингу. Розглядаючи їх, необхідно підкреслити, що фінансова функція серед зовнішніх функцій лізингу — це не повторення його внутрішньовиробничої функції. З точки зору впливу на загальноекономічний рівень, лізинг, як особлива форма інвестування, — робить цей процес привабливим для всіх учасників, стимулює інвестиційну діяльність не лише на мікрорівні.

Лізингова діяльність є, по суті, пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Це відбувається тому, що держава, змінюючи розміри податків, термін амортизації, вводячи певні пільги, стимулює надходження приватних інвестицій у ті чи інші галузі виробництва, що, в свою чергу, сприяє пошквалюванню інвестиційного процесу та швидкому розвитку цих галузей, а отже, підвищенню добробуту суспільства в цілому, стабілізації позицій національної валюти. Таким чином, на макрорівні фінансове заохочення лізингу служить засобом стимулювання капітальних вкладень в основні засоби, що веде до збільшення продажу нової техніки, оновлення обладнання підприємствами, а отже, до зростання науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці.

Відтворювальну функцію лізингу можна охарактеризувати з точки зору відтворення в загальноекономічному масштабі: в результаті застосування лізингу в загальній ланці взаємовідносин між учасниками лізингового бізнесу формуються нові взаємозв'язки стосовно до власності і забезпечується ефективно поєднання економічних інтересів різних сфер народногосподарського обігу на окремих стадіях відтворення всіх господарських суб'єктів, що беруть участь у загальному циклі виробництва, використання, відтворення даного товару (об'єкта лізингу) частково.

На ринку країн світу лізингові операції здійснює значне число фірм, різних за формою власності, за правовим статусом, характером контролю і сферою діяльності. В класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти: лізингодавець (власник предмета лізингу), лізингоодержувач (суб'єкт, що користується предметом лізингу), постачальник (продавець, виробник об'єкта лізингу).

Лізингодавцем може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, котрий здійснює лізингову діяльність, тобто передає в

користування майно за договором лізингу. Лізингодавцями можуть бути:

- Банки та їхні філії, фінансові компанії, кредитні установи, в яких передбачений цей вид діяльності;
- Лізингові компанії: фінансові, що спеціалізуються тільки на фінансуванні угоди (оплата майна), або універсальні, що надають не тільки фінансові, а й інші види послуг, які пов'язані з реалізацією лізингових операцій (технічне обслуговування, навчання, консультації і т. ін.). Їхні переваги — оперативність, мобільність, знання ринку і ситуації на місцях;
- Брокерські лізингові фірми;
- Будь-яка виробнича або торговельна фірма (товариство), для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має достатню кількість фінансових коштів;
- Страхові та пенсійні фонди.

Другим учасником лізингової угоди, як уже зазначалося, є будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, котрий одержує у використання майно за договором лізингу, — лізингоодержувач. Це може бути юридична особа в будь-якій організаційно-правовій формі, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин, котрий займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець.

Постачальником (продавцем) об'єкта лізингу може бути підприємство-виробник, торговельна організація або інші суб'єкти підприємницької діяльності, які продають майно, що передається згідно з договором лізингу.

Суб'єктами лізингу можуть бути також підприємства з іноземними інвестиціями.

Об'єктом (предметом) лізингу може бути будь-яке майно, що належить до основних фондів (засобів) і яке не заборонено до вільного обігу на ринку, а також нематеріальні активи. З урахуванням цього можна виділити такі групи об'єктів (предметів) лізингу:

а) рухоме майно:

- обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно);
- транспортне обладнання: повітряні, наземні та водні транспортні засоби, обладнання для їх експлуатації (судна, літаки, вертольоти, автомобілі, в тому числі спеціальні, залізничні вагони, контейнери і т. ін.);

- будівельна техніка;
- засоби телевізійного і дистанційного зв'язку;
- оргтехніка, конторське обладнання;
- ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми і т. ін.;

б) нерухоме майно:

- ◆ будівельні споруди і споруди виробничого, торговельного або комунально-побутового призначення;
- ◆ споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди).

Таким чином, у лізинг може передаватися будь-яке майно, що не заборонено до вільного обігу на ринку і не знищується в процесі виробничого циклу.

Широке поширення в світовій практиці лізинг дістав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З точки зору лізингоодержувача (орендаря) ці переваги такі:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу — валютних) коштів;

- лізинг припускає 100 % кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;

- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;

- лізинг дозволяє підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоодержувача;

- лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і, відповідно, знижують оподаткований прибуток;

- майно за лізинговою угодою не зараховується на баланс лізингоодержувача, що не збільшує його активів і звільняє від сплати податку на майно; його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості. Це поліпшує фінансові показники підприємства — орендаря і, відповідно, дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (у зв'язку з цим сучас-

ний лізинг часто класифікують як «позабалансове фінансування»);

- у багатьох країнах законодавчо встановлені податкові пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація дозволяє суттєво знизити оподаткований прибуток і термін лізингової угоди);

- порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними і т. п.; сума платежів може бути постійною або ковзкою; при її визначенні може бути врахована сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); при використанні компенсаційного лізингу лізингоодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;

- лізинг доступний малим і середнім підприємствам, у той час як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематичне; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування;

- лізинг, на відміну від кредиту, дає змогу створити надійніші умови господарювання;

- підвищується ліквідність підприємств — лізингоодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;

- перевагою лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди;

- при укладанні лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;

- Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод у підрахунку національної заборгованості, тобто є можливість перевищити фактичні ліміти кредитної заборгованості, встановлені Фондом для окремих країн (при застосуванні імпортного лізингу).

В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам. Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що за його допомогою підтриму-

ється тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Вся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту. Збуваючи продукцію за лізингом, виробник розв'язує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

Лізингові фірми від проведення лізингових операцій отримують досить високий прибуток.

5.3. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИДІВ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Світова практика протягом більше тридцяти століть напрацювала численні варіанти лізингових угод. Розглядаючи види лізингу виходять, передусім, із ознак їх класифікації. До таких ознак відносять: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, термін використання і пов'язана з ним амортизація майна, обсяг обслуговування, рівень окупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, де здійснюються операції, характер лізингових платежів і т. ін. Але за всієї різноманітності видів або форм лізингу досі не створено чіткої класифікації та більш-менш повного списку видів лізингових угод. Це пояснюється тим, що класифікація видів лізингу ускладнена рядом обставин:

- ◆ у правових системах різних країн існують різні трактування «лізингу»;

- ◆ лізингові угоди не відокремлені одна від одної чіткою межею, і риси того чи іншого виду можуть різними способами поєднуватися на практиці в одному договорі.

Залежно від ознак, що беруться до уваги, лізингові угоди можна класифікувати таким чином (див. рис. 5.2).

1. Залежно від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють:

Прямий лізинг (двосторонній), при якому власник майна (виробник) самостійно здає об'єкт у лізинг (див. рис. 5.3).



Рис. 5.3

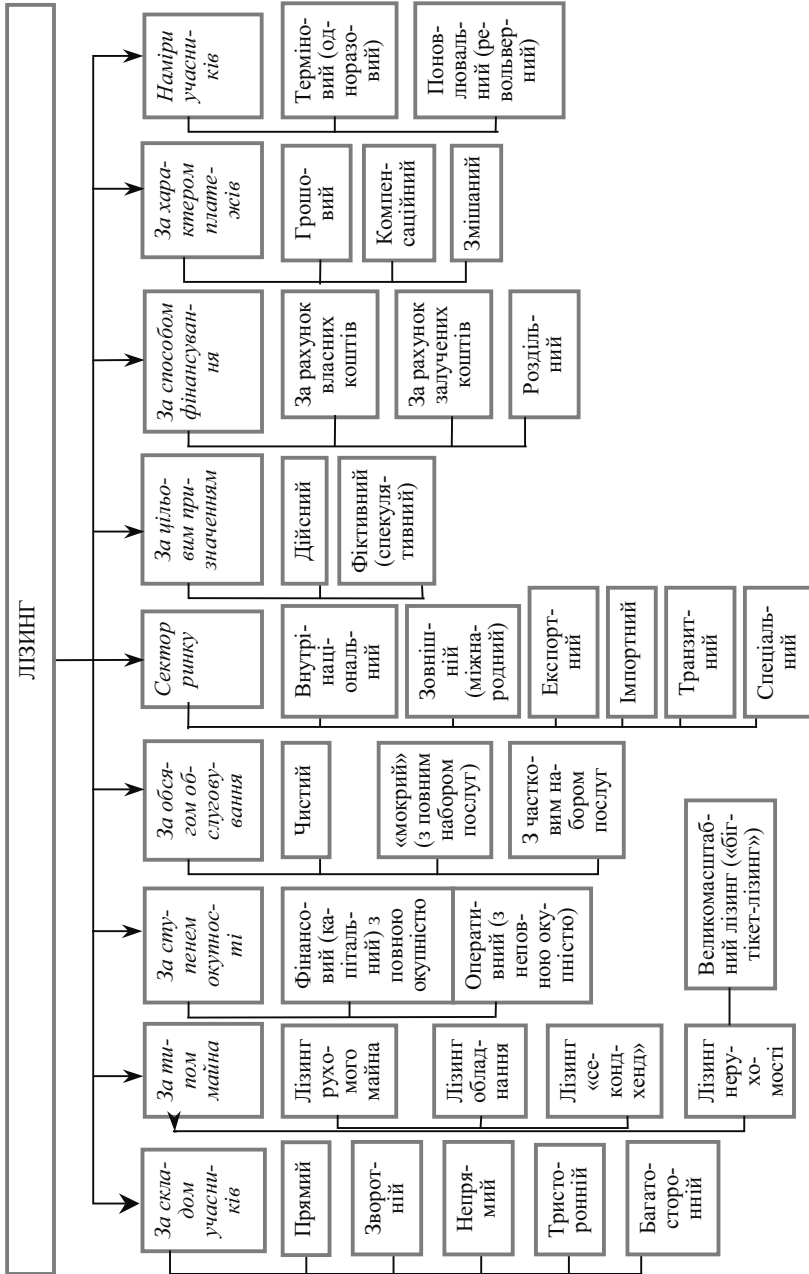


Рис. 5.2

Тим самим постачальник і лізингодавець поєднані в одній особі. Тобто прямий лізинг — це лізингова угода, за якою лізингове майно передається одним лізингодавцем другому лізингоодержувачеві без втручання третіх сторін. Має місце двостороння угода. В такому вигляді двосторонні лізингові угоди не знайшли значного поширення, оскільки при збільшенні лізингових операцій виробник, як правило, створює свою лізингову компанію. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, підвищені витрати, знання ринку. Різновидом прямого лізингу є:

- зворотний лізинг або «ліз-бек» (sale and leaseback), характерною ознакою якого є придбання лізингодавцем об'єкта лізингу у власника для подальшої (зворотної) передачі йому ж у лізинг (див. рис. 5.4).



Рис. 5.4. Структура зворотного лізингу

Реалізується даний вид лізингу в основному в тих випадках, коли підприємство (майбутній лізингоодержувач) має обладнання, але йому не вистачає коштів для поточної виробничо-господарської діяльності. Тоді воно знаходить лізингову компанію і продає їй своє майно, але компанія, в свою чергу, здає його в лізинг цьому ж підприємству. Таким чином, у підприємства з'являються грошові кошти, які воно може направити на налагодження виробництва, на поповнення оборотних коштів. Причому договір складається так, що після закінчення терміну його дії підприємство має право викупу обладнання і таким чином відновлює на нього право власності.

Слід відмітити, що за даною схемою в лізинг можна здавати і цілі підприємства, а постачальник і лізингоодержувач є однією і тією самою юридичною особою. У світовій практиці зворотний лізинг знайшов ширше застосування порівняно із прямим лізингом.

◆ **Непрямий лізинг** — коли передача майна відбувається через посередників. У даному випадку йдеться про класичну три-

сторонню угоду (постачальник — лізингодавач — лізингоотримувач) або про багатосторонню угоду з кількома учасниками від чотирьох до шести-семи і повним набором послуг. Посередник (він же лізингодавець) спочатку фінансує купівлю засобів виробництва у виробника і постачає їх користувачеві (орендатору), а потім періодично отримує лізингові платежі від орендатора. Посередниками можуть виступати також брокерські компанії, які займаються пошуком і зведенням суб'єктів лізингової угоди (користувача, постачальника, лізингової компанії, банку і т. д.) і безпосередньої участі в здійсненні угоди не беруть. Банки можуть бути активними (прямими) учасниками лізингової угоди, а можуть брати в ній пасивну (непряму) участь, надаючи позики для оплати придбання майна лізингодавцем. В основі більшості лізингових угод лежить саме процедура непрямого лізингу.

2. Залежно від типу майна (об'єкта угоди) розрізняють:

♦ **лізинг рухомого майна** — лізинг транспортних засобів, що не мають жорсткої прив'язки до нерухомих об'єктів (автомобілів, тракторів, комбайнів, літаків і т. ін.), і майна, що легко переміщується. Особливим його різновидом є спеціальний лізинг, згідно з яким об'єкт лізингу виготовляється за спеціальним замовленням лізингоодержувача, враховуючи, що після закінчення дії терміну договору він використовуватиметься лише самим замовником.

♦ **Лізинг обладнання** — лізинг окремих машин і механізмів або їх груп, що не є замкнутим виробничим циклом.

♦ **Лізинг нерухомості** — лізинг будівель, споруд, залізничного транспорту та іншого майна, що має жорстку територіальну прив'язку. В деяких країнах лізингу нерухомості взагалі не існує, а лізингодавець будує чи купує нерухомість за дорученням орендаря і передає йому для використання у виробничих і комерційних цілях з правом викупу або без нього після закінчення дії терміну договору.

♦ **Лізинг «секондхенд»**, або лізинг майна, що вже було в експлуатації, — лізинг машин і обладнання, що вже були у використанні або морально застаріли за час зберігання. Звернення до цього виду лізингу вигідне як постачальникові, так і користувачеві. Підприємство-постачальник самостійно або через лізингову компанію надає в лізинг майно, що було в експлуатації і яке на даний час простоює. Тим самим воно компенсує свої збитки від вимушених простоїв. Передбачивши в договорі лізингу термін, коли може знадобитися майно, підприємство-постачальник отримує його назад і знову може використовувати.

◆ **Груповий (великомасштабний) лізинг, або «біг-тікет-лізинг» застосовується при оренді майнових комплексів або дорогого майна (заводів, бурових платформ, літаків, суден, космічних об'єктів і т. ін.) і є різновидом лізингу нерухомості.**

3. Відповідно до рівня окупності майна розрізняють фінансовий (finance lease) і оперативний лізинги (operating lease). Це найбільш поширені види лізингу. Існує кілька критеріїв для їх розмежування: це і тип орендованого майна, і обсяг обов'язків лізингодавця, і термін використання об'єкта лізингу. Визначень фінансового і оперативного лізингу багато. Наведемо деякі з них.

◆ **Фінансовим (капітальним)** називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає збіг терміну повної амортизації майна і терміну договору). Для оперативного лізингу характерне часткове відшкодування вартості зданого в лізинг майна (термін амортизації довший від терміну договору).

Фінансовий лізинг являє собою лізинг майна з повною сплатою його вартості і характеризується тим, що термін, на який передається майно в тимчасове користування, наближається за тривалістю до терміну експлуатації та амортизації всієї або більшої частини майна. Оперативний лізинг характерний тим, що термін договору лізингу коротший, ніж нормативний термін використання майна, і лізингові платежі не покривають повної його вартості.

Фінансовий лізинг — це угода, яка передбачає впродовж своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість амортизації обладнання або більшу його частину, додаткові витрати і прибуток орендодавця.

Оперативний лізинг — це орендні відносини, за яких витрати лізингодавця пов'язані з придбанням та утриманням майна, що здається в оренду, не покриваються орендними платежами протягом одного лізингового контракту.

Фінансовий лізинг — основний вид лізингових операцій, при яких засоби виробництва лізингуються на тривалий термін, близький до терміну амортизації, з можливим у подальшому придбанням лізингодержувачем майна, що лізингується. Оперативний лізинг — коротко- чи середньотермінова оренда, як правило, з неповною амортизацією лізингового майна.

Для більш точного розуміння відмінностей вищезазначених видів лізингу розглянемо їх порівняльний аналіз (див. табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Зміст відносин	Характерні риси	
	фінансового лізингу	оперативного лізингу
Юридичні особи, які беруть участь як орендодавці	В основному виступають великі банки, страхові агентства, інвестиційні фонди	Частіше — це виробники обладнання або спеціалізовані орендні компанії
Об'єкт лізингу, що надається в оренду	Обладнання високої вартості з тривалим терміном фізичного зносу	Обладнання з високими темпами фізичного зносу
Строк на який надається майно в тимчасове використання	Наближається за тривалістю до строку експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна.	Лізинговий контракт укладається на строк значно коротший, ніж строк амортизації обладнання.
Характер лізингової угоди	Передбачається участь третьої сторони (постачальника або виробника — об'єкта угоди)	Двосторонній характер лізингової угоди (лізингодавець — лізингоодержувач)
Зобов'язання по сервісному обслуговуванню, страхуванню майна	Входить до зобов'язань лізингоодержувача	Виконує лізингодавець
Лізингові платежі	Допускається встановлення як фіксованих, так і диференційованих платежів, а також можлива їх комбінація	Частіше точно фіксуються на весь термін дії договору (носять стандартний характер). Загальний розмір лізингових платежів вищий
Покриття першочергової вартості об'єкта лізингу	Протягом строку договору лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі вартість майна і отримує прибуток від лізингової угоди	Лізингові платежі не компенсують витрат лізингодавця за один строк оренди (майно в лізинг здається багаторазово)
Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу	Переходить до лізингоотримувача в момент передачі йому орендованого майна	Покладено на лізингодавця
Право згідно з договором	Не дозволяється розривати договір під час основного терміну оренди, тобто терміну, необхідного для відшкодування витрат лізингодавця	Лізингоотримувач має право достроково розривати договір і повернути майно власнику
Право власності на орендоване майно після закінчення строку угоди	Об'єкт лізингу переходить у власність до лізингоотримувача, якщо інше не передбачено договором лізингу	Майно, як правило повертається лізингодавцю

Таким чином, фінансовий лізинг характеризується як оренда обладнання на термін, що наближається до повної амортизації об'єкта лізингу. Довготермінові лізингові операції проводяться в основному для реалізації унікального обладнання, розрахованого на конкретного споживача, і передбачають розробку платежів у кожному конкретному випадку окремо.

Особливістю фінансового лізингу є те, що лізингоодержувач не має права анулювати угоду, не сплативши лізингодавцю загальної суми лізингових платежів, передбачених договором (однак на практиці це відбувається, але в такому випадку вартість операції значно зростає). При цьому сума лізингових платежів за період дії договору включає повну (або наближену до неї) вартість лізингового майна в ціні на момент укладення угоди. Після завершення терміну дії такої угоди лізингоодержувач зможе: повернути об'єкт угоди орендодавцю; скласти нову угоду на коротший термін і за пільговою ставкою; купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю. Реалізація цього виду лізингу передбачає відбір орендодавцем необхідного обладнання, переговори з виробником про ціну і терміни поставки, купівлю обладнання лізинговою компанією і отримання кредиту в банку (див. рис. 5.5).

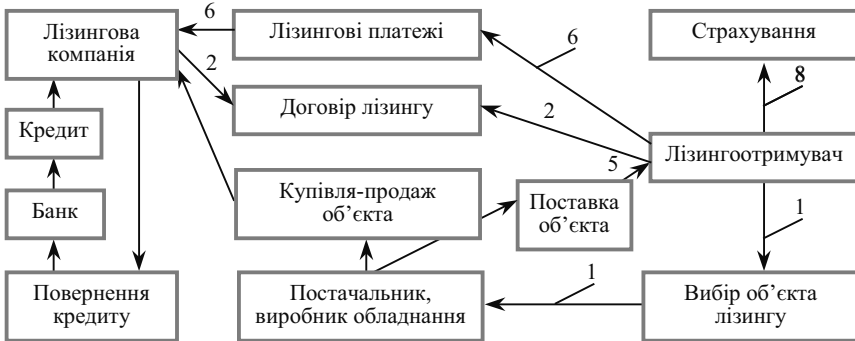


Рис. 5.5. Модель реалізації фінансового лізингу

Оперативний лізинг, на відміну від фінансового, передбачає можливість лізингодавця здавати своє майно в оренду неодноразово впродовж нормативного терміну його служби. Так як за період дії одного лізингового договору компенсується лише частина вартості обладнання, то лізингодавець змушений здавати його в тимчасове користування декілька разів, як правило, різним користувачам.

Об'єктом орендних операцій при даному виду лізингу в основному є стандартне обладнання, щодо якого існує постійний попит на ринку.

При оперативному лізингу лізингова компанія купує обладнання, не знаючи наперед конкретного орендаря. Виходячи з цього, лізингові компанії, що займаються оперативним лізингом, повинні досконало знати кон'юнктуру ринку інвестиційних товарів, як нових, так і тих, що уже були у використанні. Лізингодавці при використанні цього виду лізингу самі страхують майно та забезпечують його обслуговування й ремонт, щоб зберегти предмет лізингу в гарному стані. При цьому загальний розмір лізингових платежів, як правило, вищий, ніж при фінансовому лізингу, що пов'язано з більшим ризиком угод та додатковим сервісом послуг лізингодавця.

Після закінчення терміну лізингового договору лізингоодержувач має право пропонувати термін лізингу на інших, вигідніших умовах: повернути обладнання лізингодавцю; купити обладнання у лізингодавця за наявності угоди на продаж за залишковою чи ринковою вартістю. При цьому не виключається можливість реалізації обладнання третім особам.

4. Залежно від обсягу майна, що передається в лізинг, розрізняють:

Чистий лізинг «net leasing» — це лізинг, при реалізації якого основні зобов'язання з обслуговування майна бере на себе лізингоодержувач. Передбачається, що він сплачує всі податки і збори, здійснює страхування і несе всі інші витрати, пов'язані з використанням обладнання. Лізингоодержувач зобов'язаний утримувати об'єкт лізингу в робочому стані, обслуговувати його і після закінчення терміну лізингу повернути лізингодавцю в гарному стані з урахуванням нормального зносу. Тому в даному випадку витрати з обслуговування не включаються в лізингові платежі. Звідси і назва: чистий лізинг — «чисті» платежі, платежі «нетто». Даний вид лізингу характерний для фінансового лізингу.

«Мокрий лізинг» (wet leasing) — це лізинг з повним набором послуг (повний), угоди за яким передбачають обов'язкове повне технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції, які бере на себе лізингодавець. При передачі в користування спеціального обладнання зі складними технічними характеристиками має місце «мокрый» лізинг з додатковими обов'язками. Його застосовують, як правило, самі виробники обладнання або великі оптово-торговельні організації, які пропонують, крім вищезазначених послуг, ще й послуги з підготовки

кваліфікованого персоналу, постачання сировини, необхідної для роботи обладнання, маркетинг і рекламу готової продукції, що виготовляється орендаром, та ін.

Найважливіша перевага даного виду лізингу — це надання широкого спектра супутніх висококваліфікаційних послуг орендарю лізинговою компанією з можливою участю самого виробника обладнання. Така форма взаємодії учасників лізингу сприяє поліпшенню експлуатаційних якостей техніки, збільшує обсяг виробництва продукції і сприяє зростанню її конкурентоспроможності. Для лізингоодержувача майна важливо і те, що на кожному етапі життєвого циклу об'єкта лізингу передбачені відповідні види сервісних послуг, які коригуються відповідно до змін умов експлуатації лізингового об'єкта.

Слід відмітити, що для оперативного лізингу притаманний в основному «мокрый» лізинг. За вартістю це один із найдорожчих видів лізингу.

♦ **Лізинг з частковим набором послуг** передбачає завчасно обумовлений поділ функцій з технічного обслуговування об'єкта лізингу між сторонами угоди. Наприклад, орендар бере на себе відповідальність за дотриманням норм експлуатації майна і його поточне обслуговування, а лізингова компанія зобов'язується постачати запасні частини впродовж обумовленого терміну.

5. Залежно від сектора ринку, де здійснюються лізингові операції, розрізняють:

♦ **Внутрішньонаціональний**, коли всі учасники угоди знаходяться в одній країні.

Зовнішній (міжнародний) лізинг, коли в лізинговій угоді хоча б одна із сторін або її учасники належать до різних країн. Цей вид лізингу включає також угоди, що укладаються між лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно із зарубіжною фірмою (є спільним підприємством).

Міжнародний лізинг має декілька модифікацій:

♦ **Експортний лізинг**, коли виробник майна або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, а та, в свою чергу, укладає угоду з лізингоодержувачем майна, що знаходиться за кордоном. Тобто при експортному лізингу лізингоодержувач є зарубіжною країною (див. рис. 5.6).

♦ **Імпортний лізинг** — це угоди, в яких лізингодавець купує об'єкт лізингу в іноземній фірми, а потім надає його вітчизняному лізингоодержувачеві. Тобто, при імпортному лізингу лізингодавець є зарубіжною країною (див. рис. 5.7).



Рис. 5.6. Організація здійснення експортного лізингу



Рис. 5.7. Організація здійснення імпортного лізингу

♦ **Транзитний лізинг**, при якому майно продається лізинговій компанії із іншої країни, а вона, в свою чергу, укладає угоду з орендарем, що знаходиться в третій країні (постачальник має своє місцезнаходження в країні А, лізингова компанія в країні Б, лізингоодержувач в країні В) (див. рис. 5.8).

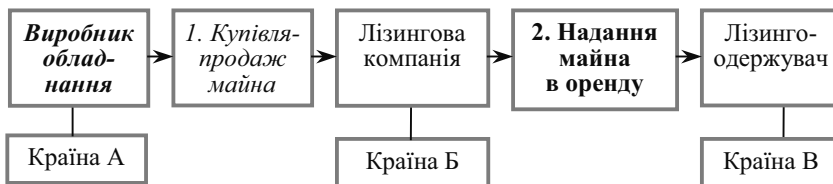


Рис. 5.8. Організація здійснення транзитного лізингу

Згідно з міжнародною практикою, більшість транзитних операцій контролюється транснаціональними корпораціями і банка-

ми, які мають дочірні лізингові фірми з широко розгалуженою мережею зарубіжних філіалів і представництв, які взаємодіють з місцевими орендаторами.

Інвестування в транзитний лізинг у порівнянні з іншими видами міжнародного лізингу має для лізингодавця ряд переваг, а саме:

- отримує доступ до місцевих фінансових джерел країни орендодавця;
 - зменшує ризик, пов'язаний з обміном валюти;
 - розширюється номенклатура обладнання, що здається в лізинг;
 - знижуються податкові бар'єри на переказ грошових коштів за кордон;
 - знімаються обмеження на діяльність іноземних партнерів-лізингодавців;
 - спрощується процедура реєстрації майна на ім'я іноземних власників;
 - розширюються іноземні ринки збуту виготовленої продукції.
- ◆ **Спеціальний лізинг** пов'язаний із здійсненням великого промислового будівництва.

Отже, узагальнимо поняття міжнародного лізингу — це вид лізингу, характерною ознакою якого є участь у договорі сторін, які перебувають під юрисдикцією різних держав, та перетин майном і платежами державних кордонів.

6. За цільовим призначенням лізинг може бути:

Дійсний, якщо при проведенні угоди отримання податкових і амортизаційних пільг не є головною і визначальною метою. Цей вид лізингу називають ще нормативним лізингом.

Фіктивний (спекулятивний) лізинг полягає у тому, що угода переслідує мету одержати високий прибуток за рахунок отримання необґрунтованих податкових і амортизаційних пільг.

7. Залежно від способу фінансування розрізняють такі види лізингу: за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів і роздільний. Тут мається на увазі передусім спосіб фінансування придбання об'єкта лізингу, який збираються здавати в оренду.

◆ **Лізинг за рахунок власних коштів** передбачає використання власного капіталу для фінансування лізингових програм. Слід відмітити, що придбати предмет лізингу на власні кошти можуть дозволити собі тільки банки, великі промислові або спеціалізовані лізингові компанії, що мають солідний капітал за умови економічної стабільності країни. Тому найбільш поширеною схемою фінансування є лізинг за рахунок залучених коштів.

Лізинг за рахунок залучених коштів (пайовий) — це означає, що лізингові компанії для фінансування великих і дорогих лізингових проєктів змушені вдаватися до позичок. У цьому випадку фінансування може здійснюватися одним або декількома банками і фінансовими компаніями.

Отже, лізинг із використанням залучених коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або в кількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80 % зданих в оренду активів.

Роздільний лізинг (leveraged leasing), або лізинг з частковим фінансуванням лізингодавцем. Це найскладніший різновид лізингу, оскільки пов'язаний із залученням різних каналів фінансування і використовується, як правило, для реалізації дорогих проєктів. Особливістю цього лізингу є те, що лізингодавець, купуючи предмет лізингу, сплачує із своїх коштів не всю суму, а близько 75—80 %. Решту суми він бере як позику в одного або кількох кредиторів, або часткову участь може мати постачальник (виробник предмета лізингу). Виплачується борг в міру отримання від кількох клієнтів лізингових платежів протягом усього терміну лізингу. Але в цьому випадку лізингодавець несе відповідальність перед постачальником (виробником) за повне і своєчасне повернення раніше не сплаченої ним частини вартості предмета лізингу.

Таким чином, основний ризик за угодами двох останніх видів лізингу несуть кредитори — банки, страхові компанії, інвестиційні фонди або інші фінансові установи, а повернення позики забезпечують тільки лізингові платежі і майно, що здається в лізинг.

На Заході понад 85 % всіх лізингових угод побудовані на основі роздільного лізингу.

8. За характером лізингових платежів розрізняють:

◆ **лізинг з грошовим платежем**, якщо всі платежі здійснюються в грошовій формі;

◆ **лізинг із компенсаційним платежем**, якщо платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізингованому обладнанні, або у вигляді надання зустрічних послуг;

◆ **лізинг із змішаним платежем**, коли поєднуються перелічені в перших двох випадках форми сплати.

9. Залежно від наміру учасників лізинг може бути:

терміновий — угода укладається на один термін;

поновлювальний (револьверний) — угода продовжується після закінчення першого терміну контракту.

Потреба в револьверному лізингу може виникнути тоді, коли лізингоодержувачеві за технологією послідовно необхідне різне обла-

днання. В таких випадках, відповідно до вимог лізингової угоди, лізингоодержувач після закінчення визначеного терміну отримує право обміняти орендоване майно на інший об'єкт лізингу.

10. Залежно від тривалості розрізняють такі види лізингу:

короткотерміновий — до одного року;

середньотерміновий — від одного до трьох років;

довготерміновий — більше трьох років.

В економічній літературі часто зустрічаються протилежні думки стосовно ототожнення лізингу з такими операціями, як **рентинг (renting)** чи чартер (charter) та **хайринг (hiring)**. Одні автори розглядають лізинг, хайринг і рентинг як одну і ту саму форму операції, але з довготерміновим та короткотерміновим терміном оренди. Так, до звичайного лізингу відносять довготермінові операції (до 15 років), до хайрингу — середньотермінові (до семи років), а до рентингу — короткотермінові (до трьох років). Проте така класифікація менш обґрунтована. Інколи лізинг, хайринг і рентинг розглядаються як окремі форми орендних операцій, а рентинг досить часто подають як прокат. Але все ж таки більшість схиляється до думки, що дані операції є певними видами лізингу. А згідно з критерієм розподілу виділяють якісну ознаку — залежно від того, хто із суб'єктів лізингу є його ініціатором види лізингу поділяють таким чином:

- **звичайний лізинг**, коли ініціатором лізингу є лізингоодержувач;

- **хайринг**, коли рішення про лізинг майна приймає його виробник і посередник — лізингодавець виступає від імені виробника. До угод хайрингового типу належать вербувальний чартер суден і літаків та контрактне наймання автомобілів, сільськогосподарської та шляхобудівної техніки;

- **рентинг**, при якому рішення про лізинг приймає лізингова компанія чи фірма, яка на короткий термін здає майно, що є її власністю.

Таким чином, класифікація допомагає більш точному і повному розумінню видів лізингу, а звідси — і явища лізингу в цілому та сприяє подальшому розвитку ефективності економічного механізму лізингових відносин.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Дайте характеристику функцій лізингу.
2. У чому суть організації прямої лізингової угоди?
3. Які особливості зворотного лізингу?

4. Як розподіляється лізинг залежно від об'єкта угоди?
5. Що таке фінансовий лізинг?
6. У чому особливості оперативного лізингу?
7. Як класифікуються лізингові операції залежно від обсягу майна?
8. Яким чином систематизується лізинг за цільовим призначенням?
9. Яким чином розрізняють лізингові операції залежно від лізингових платежів?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу?

1. Застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди.
2. Має можливість зменшувати суму оподаткування.
3. Відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

2. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару?

1. Додаткові платежі.
2. Загальна вартість отримання товару є меншою.
3. Право власності.

3. На яких принципах мають здійснюватися лізингові операції?

1. Вартість лізингу не може суттєво перевищувати вартість аналогічного за терміном банківського комерційного кредиту.
2. Початкова вартість отриманого за лізингом товару не може бути вищою за рівень цін світового ринку.
3. Постачання товарів за імпортною лізинговою угодою не може розглядатися як тимчасове ввезення.
4. Валютна самоокупність не може здійснюватися за рахунок експорту продукції, що виробляється за допомогою об'єкта оренди.

4. Операції, що передбачають довгострокову оренду, мають назву:

1. «Лізинг».
2. «Хайринг».
3. «Рентинг».

5. Назвіть операції, за яких лізингова фірма придбає за повну вартість рухоме або нерухоме майно з метою його надання в оренду фірмі-орендодавцю у конкретного постачальника?

1. Фінансова оренда.
2. Оперативний лізинг.
3. Поточна оренда.

6. Яка форма лізингу передбачає купівлю об'єкта оренди після закінчення строку лізингового договору?

1. Фінансовий лізинг.
2. Оперативний лізинг.
3. «Лізбек».

7. Як найчастіше співвідносяться строк дії фінансового лізингу порівняно зі строком амортизації об'єкта оренди?

1. Строк фінансового лізингу дорівнює строку амортизації.
2. 60—80 %.
3. Строк фінансового лізингу перевищує строк амортизації.
4. Строк фінансового лізингу значно нижчий від строку амортизації.

8. Хто за умовами фінансового лізингу здійснює за свій рахунок технічне обслуговування та ремонт обладнання?

1. Орендодавець (лізингодавець).
2. Фірма — виробник експортер.
3. Орендатор (лізингоотримувач).

9. Які головні чинники підвищують рівень ставки платежів в оперативному лізингу?

1. Комерційний ризик.
2. Строк оренди.
3. Різні предмети оренди.

10. На підставі якого документа лізингова фірма сплачує вартість об'єкта оренди фірмі-виробнику при фінансовому лізингу?

1. Протокол приймання.
2. Лізингова угода з фірмою орендатором.
3. Контракт «купівлі-продажу» з фірмою-виробником.
4. Наряди на постачання від лізингової компанії фірмі-виробнику.

11. Які обов'язки виконує лізингодавець при укладенні фінансової лізингової угоди?

1. Укладає контракт купівлі-продажу з фірмою постачальником.
2. Проводить приймання об'єкта лізингової угоди.
3. Здійснює за свій рахунок монтаж обладнання.
4. Сплачує страхові внески.

12. Які обов'язки виконує орендатор у фінансовому лізинговому контракті?

1. Несе відповідальність за експлуатацію та збереження предмета лізингу.
2. Фінансує лізингову угоду.
3. Удосконалює обладнання — предмет лізингу.
4. Застосовує предмет лізингу за власним розсудом

13. Який вид лізингових платежів передбачає сплату як суми платежів протягом строку оренди, так і суми платежів у разі викупу об'єкта оренди?

1. Мінімальна лізингова плата.
2. Фіксована загальна сума ліцензійного платежу.
3. Платіж з авансом (депортом).
4. Невизначена орендна плата.

14. Зазначте обов'язки орендатора при здійсненні угоди оперативного лізингу:

1. Здійснює транспортування та несе витрати, що пов'язані з введенням об'єкта оренди в експлуатацію.
2. Здійснює технічне обслуговування та ремонт об'єкта оренди.
3. Застраховує об'єкти оренди за свій рахунок.

15. Розвиток яких організаційних форм міжнародних орендних операцій передбачає поділ ринку та виконання картельних функцій лізинговими компаніями?

1. Лізингові асоціації.
2. Спеціалізовані лізингові фірми.
3. Торговельно-посередницькі лізингові фірми.

16. Які з наведених міжнародних орендних операцій належать до експортних?

1. Орендодавець купує об'єкт оренди у вітчизняної фірми та здає в оренду іноземному орендатору.
2. Орендодавець купує предмет оренди в іноземної фірми та надає його вітчизняному орендатору.
3. Транснаціональні корпорації здійснюють орендні угоди на території країни перебування філіалів транснаціональних корпорацій з місцевими фірмами.

17. У чому полягає особливість контрактів оренди в міжнародній торгівлі?

1. Особливість умов страхування і технічного обслуговування.
2. Обмеженість можливостей укладення цих контрактів.
3. Вони містять широкий перелік прав і обов'язків сторін у зв'язку з орендними операціями.
4. Особливість встановлення термінів виконання.

18. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу?

1. Застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди.
2. Має можливість, зменшує суму оподаткування.
3. Відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

19. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару?

1. Додаткові платежі.
2. Загальна вартість отримання товару є меншою.
3. Право власності.

20. На яких принципах мають здійснюватись лізингові операції?

1. Вартість лізингу не може суттєво перевищувати вартість аналогічного за терміном банківського комерційного кредиту.
2. Початкова вартість отриманого за лізингом товару не може бути вищою за рівень цін світового ринку.
3. Постачання товарів за імпортною лізинговою угодою не може розглядатись як тимчасове ввезення.
4. Валютна самоокупність не може здійснюватися за рахунок експорту продукції, що виробляється за допомогою об'єкта оренди.

21. Операції, що передбачають довгострокову оренду, мають назву:

1. «Лізинг».
2. «Хайринг».
3. «Рентинг».

22. Назвіть операції, за яких лізингова фірма придбає за повну вартість рухоме або нерухоме майно з метою його надання в оренду фірмі-орендодавця у конкретного постачальника?

1. Фінансова оренда.
2. Оперативний лізинг.
3. Поточна оренда.

ЗУСТРІЧНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФОРМА ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

- 6.1. *Причини існування та сутність зустрічної торгівлі.*
- 6.2. *Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі.*
- 6.3. *Операції за участю продавця у сфері зовнішньоекономічних відносин.*
- 6.4. *Характеристика операцій промислового співробітництва.*

Ключові слова та поняття: зустрічна торгівля, компенсаційні угоди, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди «свіч», «оффсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, по зворотному експорту, програма пов'язання експорту та імпорту, співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операції з давальницькою сировиною, бартер.

6.1. ПРИЧИНИ ІСНУВАННЯ ТА СУТНІСТЬ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Економічна ситуація, що склалася в Україні при формуванні державності, обумовлювалася цілою низкою негативних чинників; це, передусім, неконвертованість гривні, дефіцит валютних коштів, загальна розбалансованість фінансів. За таких умов велике значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами має зустрічна торгівля. Операції зустрічної торгівлі — це операції, за яких закупівля продукції супроводжується зворотними поставками товарів з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

Як свідчить світова практика, зустрічна торгівля, тобто пов'язування продажу з купівлею і навпаки, не обмежується лише сферою міжнародної торгівлі. Вона використовується і в угодах внутрішньої торгівлі, особливо в період значного дефіциту фінансових коштів на ринку або коли загострюється проблема неплатежів.

Зустрічна торгівля як форма міжнародних торговельних зв'язків виникла в 60-і роки в торгівлі між Сходом і Заходом. Потім вона поширилась і на інші регіони світової торгівлі (Північ—Південь), а нині широко практикується і у відносинах промислово розвинутих країн Заходу.

За оцінками ГАТТ, частка зустрічної торгівлі складає 8-10 % загального обсягу світової торгівлі.

Частка угод зустрічної торгівлі в торгівлі між фірмами Сходу і Заходу перевищує її частку в загальному обсязі світової торгівлі і складає 15—20 %.

Головним чинником, стимулюючим збільшення угод зустрічної торгівлі, є особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти в цілому ряді країн. Але необхідно враховувати й інші чинники. Це, передусім:

1. Завищення курсу місцевої валюти, через що штучно завищені імпорتنі ціни мають компенсуватися високими експортними цінами.

2. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами. Як приклад можна навести експорт нафти на бартерній основі фірмами деяких країн-членів ОПЕК, які зобов'язані при комерційному продажу дотримуватися спільного в рамках даної організації рівня цін.

3. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нераціональних товарів на світовий ринок. Це має значення для фірм тих країн, які вважають, що маркетингова діяльність коштує занадто дорого або є занадто складною.

4. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.

5. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування. Крім цього, зустрічна торгівля ґрунтується на чинниках, які мають більш локальний характер, тобто пов'язані зі специфікою конкретних товарів, країн і регіонів, що визначає динаміку і сферу операцій зустрічної торгівлі.

Зустрічна торгівля охоплює широкий діапазон форм зовнішньоторговельних угод, які можна класифікувати за трьома групами:

- операції натурального обміну;
- операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем;
- операції в рамках промислового співробітництва.

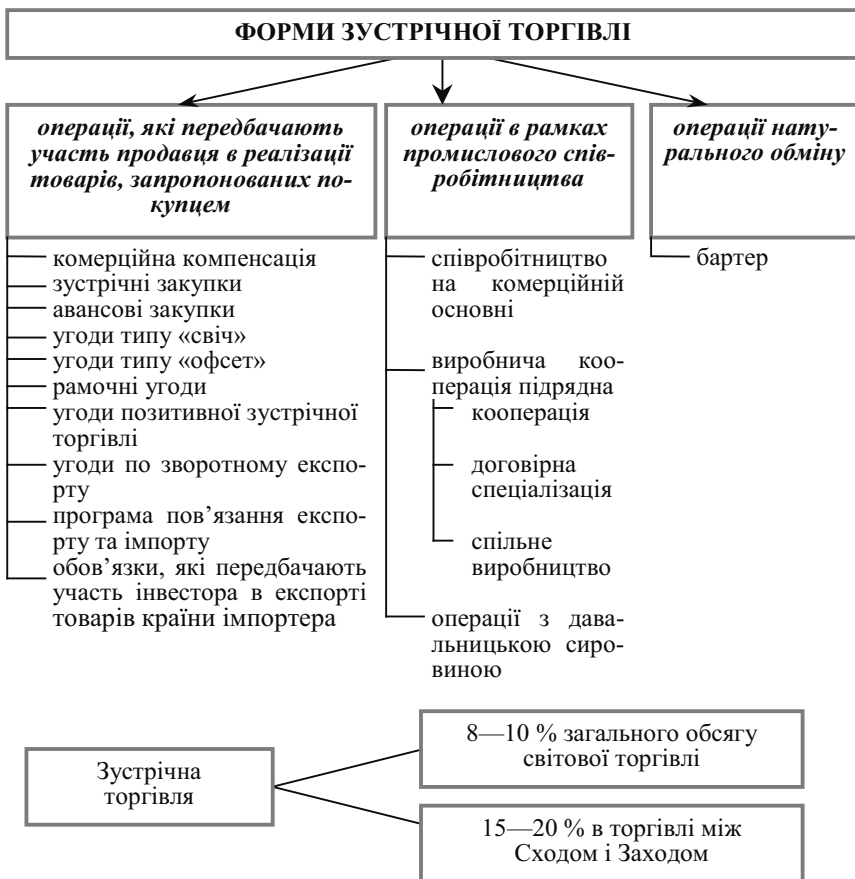


Рис. 6.1

6.2. БАРТЕРНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ВИД ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Операції натурального обміну відомі під назвою бартерних. Під бартером розуміють обмін визначеної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без використання механізму валютно-фінансових розрахунків.

Характерними особливостями бартерної угоди є:

- 1) одноразовий характер;
- 2) участь у ній найчастіше двох сторін;
- 3) оформлення угоди одним контрактом;

4) визначення кінцевої специфікації і обсягу угоди до підписання контракту;

5) відносно короткий, в порівнянні з іншими формами зустрічної торгівлі, термін виконання угоди, який, як правило, не перевищує одного-двох років.

Мета, яку переслідують сторони при укладенні бартерних угод, частіше зводиться до однієї або декількох із нищезазначених:

1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;

2) спрощення розрахунків;

3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;

4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.

Говорячи про переваги та недоліки бартеру, необхідно проводити чіткий водорозділ між інтересами окремих фірм та інтересами держави в цілому. З точки зору окремих фірм, до переваг бартеру належить, наприклад, можливість розробки нових ринків збуту продукції та послуг. Деякі фірми використовують бартер для забезпечення більшої гарантованості поставок потрібного їм товару. Бартер дає фірмам можливість подолати нетарифні бар'єри та обмеженості, що позитивно відбивається на конкурентоспроможності фірм на конкретних ринках, і принести їм значну економію на складських та транспортних видатках.

Держава завдяки бартеру отримує додаткові ресурси. Наприклад, США кошти, отримані від бартеру залишків сільськогосподарських товарів, використовують для утримання армії, зокрема на покращання умов життя особового складу. Крім того, розвинуті держави використовують бартер у ситуаціях, пов'язаних із погіршенням умов їх торгівлі.

Недоліки бартеру:

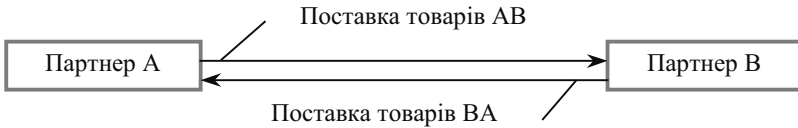
1. Обов'язковість збігу потреб партнерів. Продавець, зацікавлений у бартері, змушений шукати покупця, який має той товар, якого потребує продавець.

2. Складність в укладенні бартерних угод порівняно із звичайними комерційними контрактами. Бартер найчастіше пов'язаний з проведенням складних цінових переговорів та з узгодженням кількості зустрічних товарів. При бартерних угодах частіше виникають труднощі в керуванні якістю товарів. У звичайних комерційних контрактах передбачається узгоджена якість предмета угоди. Оскільки бартер передбачає двосторонній обмін, контроль узгодженої якості товарів ускладнюється.

3. Односторонність вигоди в бартерній угоді. У тих випадках, коли контракт укладається під натиском одного із партнерів, в іншій стороні часто виникають труднощі у використанні чи реалізації отриманого зустрічного товару.

4. Великі витрати часу, пов'язані з виконанням угоди. Бартерні угоди потребують тривалішого періоду переговорів, оскільки багато з фірм не знають специфіки товарів, якими обмінюються. З другого боку, в бартері винагорода, яка виплачується посередникам, дещо вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і складає в практиці західних фірм 1,5—3,0 % (супроти 2,0 %) вартості контракту.

Для здійснення бартерних угод між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності оформляється єдиний договір, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі. У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що експортуються та імпортуються, виражена в іноземній валюті з обов'язковим вираженням її в доларах США. На кількість товарів, що обмінюються, не впливає зміна цін на світовому ринку. Рух зустрічних потоків товарів відбувається, як правило, одночасно.



У бартерних контрактах обов'язково обумовлюються:

1. Предмет контракту.
2. Оцінка вартості товару.
3. Облік виконання зобов'язань.
4. Упаковка і маркування.
5. Повідомлення про відвантаження.
6. Відповідальність сторін.
7. Претензії.
8. Застосовуване право при вирішенні спорів.
9. Інші положення.

Текст починається зі слова контракт, а потім йде N і літера Б, що дає можливість визначити вид контракту, місце і дату підписання угоди, визначення контрагентів із зазначенням країни і міста, назви підприємств і фірм.

На відміну від інших контрактів у бартерних контрактах сторони виступають під назвами «Підприємство», «Фірма» і под.

Оцінка вартості постачальних товарів здійснюється з метою збалансованості взаємних поставок, контролю за виконанням взаємних зобов'язань і можливого врегулювання питань щодо претензій. У цьому пункті зазначаються умови поставки згідно з Інкотермс-90. Термін розрахунків за бартерними контрактами не має перевищувати трьох місяців.

У пункті «Упаковка і маркування» обумовлюється упаковка відповідно до характеру товару, яка має забезпечувати його збереження під час транспортування. Особливі умови упакування зазначаються у додатках 1 і 2. Обов'язковою умовою є те, що в кожне вантажне місце має бути вкладено пакувальний лист із зазначенням переліку упакованих предметів, кількість, номер місця, маса бруто і нетто, назви сторін за даним контрактом.

Пунктом «Повідомлення про відвантаження» сторони зобов'язують себе повідомляти дату і час відвантаження товару, які засвідчуються обумовленими сторонами документами.

Пункт «Відповідальність сторін звільнення від відповідальності» передбачає умови, за яких контрагенти мають право вимагати відшкодування за порушення відповідних умов контракту.

За бартерним контрактом сторони мають право пред'являти претензії з обов'язковим додатком документів, що обґрунтовують ці претензії. Контракт обумовлює, що спори і розбіжності вирішуються шляхом переговорів між контрагентами. Лише у виняткових випадках сторони звертаються в арбітраж. Цей пункт контракту передбачає, що якщо виникають спори, не передбачені контрактом у відносинах сторін, вони підлягають загальним нормам цивільного законодавства України.

У пункті «Інші положення» обумовлюється, що сторони не мають права передавати свої повноваження третім особам, усі зміни мають бути підписані уповноваженими на те особами, контракт набуває чинності з дати його підписання.

У додатках 1, 2 чітко обумовлюється назва товару, кількість, якість відповідно до чинних ГОСТів і згідно з сертифікатом, що видається підприємством, гарантії, термін пред'явлення претензій.

6.3. ОПЕРАЦІЇ ЗА УЧАСТЮ ПРОДАВЦЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

До операцій, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупівлі;

- авансові закупівлі;
- угоди типу «світч»;
- угоди типу «офсет»;
- рамкові угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- угоди щодо зворотного експорту;
- програми пов'язування імпорту та експорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

У здійсненні операції цього виду використовуються гроші як міра вартості і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватися зі зміною ринкової ситуації. Продавець самостійно реалізує товари для отримання виручки за свої поставки.

Комерційна компенсація передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. При такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі. Умови початкової і зустрічних поставок визначаються в одному контракті. В ньому ж може бути передбачено взаємне задоволення інтересів партнерів у будь-якій формі, наприклад, часткова оплата початкової поставки чи інше.

Зустрічні закупівлі є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання. При цьому підписуються два контракти, в яких фіксуються сума і термін поставки, і можуть не вказуватися конкретні товари, які закуповуються за зустрічними зобов'язаннями. Платежі за початкову і зустрічні поставки виконуються незалежно один від одного.

При авансових закупівлях сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закуповує у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари. Набір товарів може бути довільним.

Змістом операції типу «світч» є передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні. Такі операції застосовуються в поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі (крім бартерної).

У розглянутих вище комерційних операціях немає жодного виробничого чи технологічного зв'язку між товарами. До продажу чи обміну надходять готові товари.

Угоди «офсет» застосовуються переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна. В та-

ких угодах країна, яка закуповує майно за кордоном, виставляє зустрічні вимоги компенсаційного характеру до експортера, включаючи вимоги налагодити спільне виробництво закупівельної техніки в країні-імпортері, здійснити зустрічні закупівлі товарів, передати технологію виробництва виробів, вимоги про обов'язкове залучення фірм країни-імпортера як субпідрядчиків у будівництві об'єктів, вимоги про залучення зарубіжних інвестицій, пов'язаних з передачею технологічного і керівничого «ноу-хау».

Угоди «офсет» поділяються на прямі та непрямі. Прямий «офсет» пов'язаний безпосередньо з відшкодуванням затрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера. Непрямий «офсет» передбачає відшкодування частини вартості поставлених виробів зустрічними поставками товарів, не пов'язаних з обороною. Іноді в таких угодах компанія-експортер наймає субпідрядчиків фірм країни-імпортера або використовує компоненти і сировину виробництва місцевих фірм, які в іншому випадку завозилися б із-за кордону. Наприклад, великий західний консорціум у своїй комерційній пропозиції на електрифікацію залізниць у Новій Зеландії передбачає виробництво частини компонентів та вузлів, а також розробку дизайну, інжинірингові та будівельні послуги із залученням новозеландських фірм, що виявилось вирішальною умовою при прийнятті позитивного рішення тендерним комітетом.

У разі рамочні угод західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер. Експорт західної фірми, який здійснюється в рамках угоди, обумовлює виникнення зустрічних обов'язків з боку фірм країни-імпортера. Як варіант експортна виручка західної фірми може зараховуватися на спеціальний умовний рахунок банку країни-імпортера і є джерелом платежу різним постачальникам зустрічних товарів з цієї країни. Західна фірма, таким чином, сприяє розвитку експорту приймаючої країни і отримує, згідно з існуючою практикою, винагороду в розмірі від 3 до 10 % суми експорту. Специфіка рамкових угод у тому, що вказаний механізм діє не для окремої, одноразової угоди, а на постійно діючій довготерміновій основі.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі належать до категорії небагатьох угод, коли західна фірма більше 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.

Угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів з метою їх подальшого імпорту є відокремленим видом позитивної зустрічної торгівлі і націлені на довготермінові імпорتنі поставки стратегічної мінеральної сировини та інших ресурсів. Відмінність цього виду угод від угод позитивної зустрічної торгівлі полягає в мотивації західного партнера, який у даному випадку більше зацікавлений не в реалізації власного обладнання, а в зустрічних довготермінових поставках сировини. За оцінкою американських експертів, в середині 30-х років ФРН, Японія, Франція ввозили в рамках таких угод близько 79 млн т стратегічної мінеральної сировини, включаючи залізу, нікелю, марганцеву руду, боксити, алюміній, хром, вольфрам та інші товари.

Угоди щодо зворотного експорту використовуються для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон. У ряді випадків західна фірма-експортер стикається з дилемою: продовжити дебіторську заборгованість інопокупця з країни з валютними обмеженнями або отримати компенсацію в місцевій валюті країни-імпортера. Одним із варіантів виходу з такого становища є закупівля за місцеву валюту певного товару в країні-імпортера і реалізація цього товару за кордоном з ВКВ. Успіх таких угод залежить від того, наскільки жорстким є експортний контроль у країні-імпортері.

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, з великою сумою зовнішнього боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввезення тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Оскільки за такими програмами відповідальність за зустрічний експорт покладається не на зарубіжного постачальника, а на місцеву імпортну фірму, остання, як правило, перекладає цю проблему на західного партнера. В кінцевому підсумку перед західною фірмою постає дилема: здійснити угоди зустрічної торгівлі або зовсім пропустити можливість укласти угоду.

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. Це, передусім, зобов'язання фірми експортувати встановлений відсо-

ток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування, забезпечити зайнятість місцевого персоналу, використовувати певну частку місцевих компонентів та вузлів і передати технологічне та управлінське «ноу-хау» місцевому персоналу.

Відмінність даного виду угод від власної зустрічної торгівлі полягає в тому, що тут метою західних фірм є не продаж обладнання, а здійснення прямих зарубіжних капіталовкладень. Нині, за оцінкою західних економістів, майже 40 країн світу, в тому числі і деякі промислово розвинуті країни (наприклад, Канада) використовують подібні обмеження.

Отже, різновиди товарообмінних угод і форм зустрічної торгівлі різноманітні. Вміле використання цих форм виробниками-учасниками ЗЕД може стати запорукою їх успішної діяльності на зовнішньому ринку.

6.4. ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦІЙ ПРОМИСЛОВОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

На відміну від попередніх, операції в рамках промислового співробітництва (співробітництво на компенсаційній основі, виробнича кооперація), пов'язані з виробничою сферою, передбачають особливий вид зустрічних поставок.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплексного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням коштом виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції. Найтриваліші стійкі зв'язки між торговими партнерами, за яких торгівля виступає частиною промислового співробітництва, забезпечують виробниче кооперування. Найпоширенішими видами його є:

- підрядне кооперування;
- договірна спеціалізація;
- спільне виробництво.

При підрядному кооперуванні одна із сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та ін.). За необхідності замовник може передати підряднику технологію, креслення і специфікації, обладнання і матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин і етапів виробничих програм.

Спільне виробництво організовується для здійснення конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. При цьому партнери тісно взаємодіють на всіх етапах, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування. Таке співробітництво оформляється як тимчасово договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Однією із форм зовнішньоторговельних угод при здійсненні зустрічної торгівлі є операції з давальницькою сировиною. Операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах — це операція 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. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20 % загальної вартості готової продукції. При цьому давальницькою сировиною вважається сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з подальшим поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або ввезенням до іншої країни. Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої вироблено цю продукцію, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

У даних угодах суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину, виступає як замовник, а суб'єкт господарської діяльності, який здійснює переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини, як виконавець. Під готовою продукцією розуміють продукцію чи товар, який вироблений з використанням давальницької сировини (крім тієї

частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку.

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. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більше як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини.

У випадку вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому в контракті, за межі митної території України у період, обумовлений законодавством, вексель погашається, і ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Вексель погашається також у разі часткового вивезення готової продукції, передбаченого умовами контракту, за межі митної території України, якщо український виконавець документально підтвердить оплату ввізного мита, податків та зборів, які мали бути сплачені при ввезенні в Україну частини сировини, з якої вироблено не ввезену в Україну готову продукцію. Для визначення суми платежу мита, податків та митних зборів вартість давальницької сировини перераховується у національну валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу за векселем. Облік векселів ведеться державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця.

У випадках невивезення обумовленого у письмовому зобов'язанні обсягу готової продукції з виконавця до бюджету, до якого він сплачує податок на прибуток, стягується пеня у національній валюті України за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка митної вартості давальницької сировини, але не більше контрактної вартості невивезеної готової продукції. Пеня сплачується у національній валюті України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу після фактичного відвантаження продукції іноземному замовнику.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, мають право на отримання дозволу на відстрочення оплати

векселів на підставі кредитної угоди, укладеної українським виконавцем з податковою інспекцією за його місцезнаходженням до дня фактичного відвантаження готової продукції іноземному замовникові. За користування кредитом суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності вносять до бюджету, до якого виконавець сплачує податок на прибуток, плату у розмірі 0,5 облікової ставки Національного банку України, що застосовується на день продовження терміну платежу за векселем або погашення письмового зобов'язання.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що ввозиться на митну територію України, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії зазначеного векселя, завізованого (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця. Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України, і тієї, що вивозиться з цієї території, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії векселя та копії ввізної вантажної митної декларації. Підставою для погашення векселя є подання українським виконавцем державній податковій інспекції копії вивізної вантажної митної декларації.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, і вивозиться з неї, не обкладається вивізним (експортним) митом та іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком спеціального призначення.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником, може реалізуватися на зага-

льних підставах на митній території України шляхом укладення іноземним замовником контракту з покупцем готової продукції. Підставою для погашення векселя у разі реалізації готової продукції або її частини на митній території України є подання українським виконавцем державній податковій інспекції ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), копії зазначеного контракту та копії актів здачі-приймання готової продукції, взятих на облік державною податковою інспекцією за місцезнаходженням покупця готової продукції, довідки про сплату ввізного мита, інших податків та зборів, якщо такі запроваджено щодо аналогічних імпортованих товарів. Розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини можуть провадитися у грошовій формі шляхом виділення частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно за згодою замовника та виконавця.

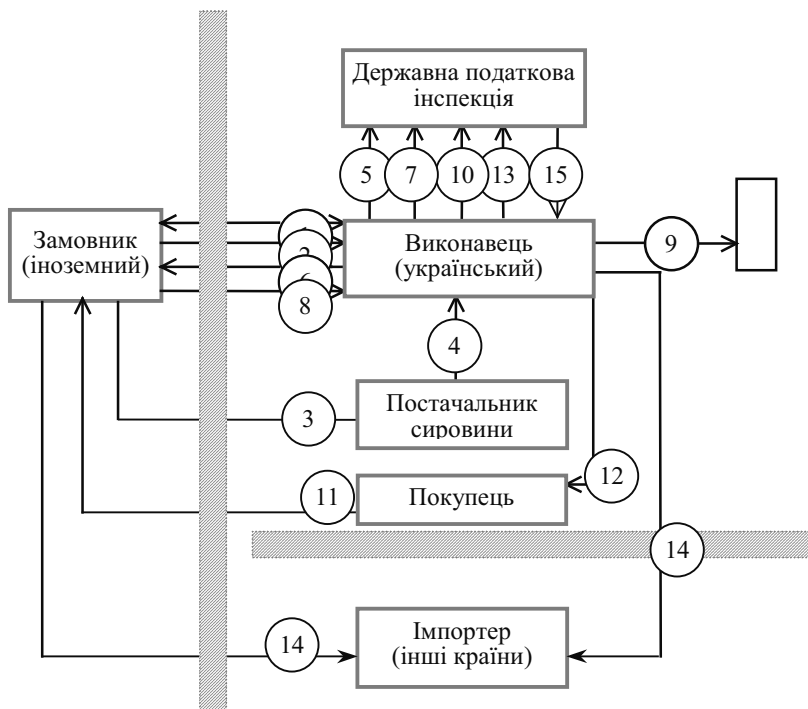


Рис. 6.2



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. У чому полягає специфіка проведення бартерних угод?
2. Дайте характеристику основним формам зустрічної торгівлі.
3. Яке місце посідають операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних зв'язках України?
4. Назвіть особливості розмитнення вантажів з давальницькою сировиною.
5. Який вид зустрічної торгівлі відноситься до операцій натурального обміну?
6. Дайте визначення операції «світч».
7. У чому полягає специфіка проведення рамкових угод?



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. Що розуміють під поняттям «ввезення в Україну та вивезення з України»?

1. Фактичне переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів.
2. Ввезення на митну територію України за умови зворотного вивезення за її межі.
3. Ввезення на митну територію України, вивезення з цієї території товарів та інших предметів.

2. Що є необхідною умовою підтвердження про отримання імпоротної частини бартерного контракту?

1. Вантажна митна декларація на імпорт товарів.
2. Вантажна митна декларація на експорт товарів.
3. Вантажна митна декларація за даним зовнішньоекономічним контрактом.

3. Чи нараховується імпортне мито на товари, вироблені з давальницької сировини українського замовника?

1. Ні, не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 90 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації.
2. Нараховується.
3. Не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 30 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації.

4. Чи нараховується імпортне мито на давальницьку сировину, що ввозиться в Україну?

1. Нараховується.
2. Не нараховується.
3. Нараховується і сплачується.

5. Чи сплачується імпортне мито при ввезенні на територію України давальницької сировини?

1. Ні, не сплачується.
2. Так, сплачується.
3. Сплачується, якщо готова продукція не вивозиться через 30 днів.

6. Чи сплачується експортне мито при вивезенні давальницької сировини з України?

1. Нараховується, але не сплачується
2. Нараховується і сплачується.
3. Не нараховується і не сплачується.

7. Система митного контролю за операціями з давальницькою сировиною передбачає:

1. Можливість ввезення та вивезення давальницької сировини через різні митні пости.
2. Обов'язковість ввезення та вивезення давальницької сировини через один митний пост.
3. Можливість ввезення через зовнішній митний пост, а вивезення через внутрішній.

8. У якому випадку не справляються митні платежі при вивезенні готової продукції, виробленої з давальницької сировини іноземного замовника?

1. Коли готова продукція вивезена у повному обсязі, передбаченому у контракті, за межі митної території України у зазначений період.
2. Коли готова продукція повністю реалізована на території України у зазначений період.
3. Коли готова продукція частково вивезена за межі митної території України при погашенні векселя у зазначений період.

9. Контрактна вартість готової продукції, яка підлягає ввезенню на митну територію України, повинна:

1. Бути меншою від митної вартості давальницької сировини.
2. Дорівнювати митній вартості давальницької сировини.
3. Бути більшою за митну вартість давальницької сировини.

10. Чи обкладається експортним митом готова продукція, яка вироблена з давальницької сировини?

1. Ні.
2. Так.
3. Обкладається, але за преференційними ставками.

11. За якими ставками сплачується ввізне мито на готову продукцію, вироблену з давальницької сировини з метою її реалізації на митній території України?

1. Пільговими.
2. Преференційними.
3. Повними.

12. Що є об'єктом нарахування пені у випадку неввезення готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини українського замовника?

1. Вартість неповерненої готової продукції.
2. Вартість сировини.
3. Вартість нарахованих митних платежів.

13. Який вид зустрічної торгівлі передбачає безвалютний, але оцінений обмін товарами?

1. Бартер.
2. Зустрічні закупівлі.
3. Викуп застарілої продукції.

14. Хто виступає ініціатором зустрічної торгівлі?

1. Імпортер.
2. Експортер.
3. Як імпортер, так і експортер.

15. Яка форма зовнішньої торгівлі передбачає повний або частково збалансований обмін товарами?

1. Бартер.
2. Компенсаційні операції.
3. Комплектація імпортних закупівель.
4. Операції з давальницькою сировиною.

16. Які переваги мають операції з давальницькою сировиною у порівнянні з операціями на компенсаційній основі?

1. Мають відстрочку митних платежів.
2. Створюють нові робочі місця.
3. Привносять нову технологію.

17. На який строк дається відстрочка на сплату митних платежів та податків при здійсненні імпортних операцій з давальницькою сировиною підприємствами України?

1. 90 календарних днів.
2. 30 календарних днів.
3. 120 календарних днів.

18. Кому належить право власності на готову продукцію, вироблену з давальницької сировини?

1. Іноземному замовнику.
2. Вітчизняному виконавцю.
3. Сторонам відповідно до контракту.

19. В якому випадку відбувається погашення векселя при операціях з давальницькою сировиною?

1. Повернення готової продукції в повному обсязі до країни замовника.
2. Оформлення контракту (отримання дозволу) на відстрочення платежу.
3. Авізування векселя в Державній податковій інспекції.



СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ

Визначити суму платежів, які необхідно сплатити при ввезення в Україну продукції, яка визначена як давальницька сировина у випадках:

- 1) вивезення готової продукції протягом 90 календарних днів;
- 2) вивезення готової продукції протягом 120 календарних днів;
- 3) реалізації 50 % готової продукції в Україні.

Таблиця 1

ВИХІДНІ УМОВИ ДО РОЗРАХУНКУ

1	Найменування товару	трикотажне полотно
2	Код товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності	60.01
3	Країна експортер	Італія
4	Ціна за одиницю	0,36 дол США/м
5	Загальна кількість	4000 м
6	Умови постачання	СІF
7	Готова продукція	пальта чоловічі
8	Загальна кількість готової продукції	1000 шт.
9	Курс НБУ, що діє на момент пред'явлення векселя до оплати	5,4 грн/дол США

Таблиця 2

СТРУКТУРА ВИТРАТ ДО ЦІНИ КОНТРАКТУ

№ п/п	Витрати	Питома вага витрат до ціни контракту
1	Ціна контракту на умовах постачання CIF	100 %
2	Витрати в порту навантаження	3 %
3	Витрати на навантаження судна	5 %
4	Морський фрахт	14 %
5	Експортні платежі	1 %
6	Страховання FRA (морське)	7 %
7	Послуга експедитора	4 %
8	Витрати на розвантаження в порту призначення	5 %

Додаток:

1. ПДВ — 20 %
2. Митний збір за митне оформлення товару — 0,2 %, але не більше еквівалента 1000 дол США.
3. Ставка мита та акцизного збору у відповідності до нормативних документів.

СУТЬ І СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів при укладенні зовнішньоекономічної угоди.

7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту.

7.3. Характеристика базисних умов контрактів.

7.4. Ціна товару та загальна вартість контракту.

7.5. Механізм міжнародних розрахунків та фінансові умови зовнішньоторговельних угод.

Ключові слова та поняття: міжнародний контракт купівлі-продажу, умови контракту: обов'язкові, додаткові, універсальні (типові), індивідуальні; умови «інкотерс», E — умова (EXW), F — умови (FCA, FAS, FOB), C — умови (CFR, CIF, CPT, CIP); D — умови (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

7.1. ТАКТИКА І СТРАТЕГІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ПРИ УКЛАДЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ УГОДИ

Однією із найважливіших проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка і укладення зовнішньоекономічного контракту. Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», інших законів, міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при визначенні тексту контракту можуть використовувати відомі міжнародні торговельні звичаї, рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо вони не

заборонені безпосередньо і у винятковій формі законодавством України.

Від того, наскільки кваліфіковано складено зовнішньоекономічний контракт, залежить не тільки прибутковість або збитковість конкурентної експортно-імпоротної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за даними операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Це пов'язано з великими витратами при розгляді зовнішньоторговельних контрактів у міжнародних арбітражних судах, жорсткими законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україну і под.

На етапі підготовки до укладення ділової угоди, контракту особлива увага приділяється переговорам.

Переговори — це процес, в ході якого відкрито висувуються пропозиції з метою досягнення угоди про взаємні поступки чи реалізацію загального інтересу сторін. Переговори передбачають попередню підготовку, знайомство з листуванням і розробку плану дій.

Переговори починаються за двох умов:

- 1) спільність інтересів партнерів;
- 2) конфлікт інтересів.

Спільність інтересів може бути двох видів:

- 1) ідентична, тобто сторони мають одну і ту саму мету (наприклад, підписання контракту);
- 2) неідентична, коли сторони прямують до різної мети (підвищення та зменшення ціни контракту).

Тактика і стратегія переговорів. Під тактикою ведення переговорів розуміють позицію чи маневр у кожний конкретний момент переговорів. До тактичних прийомів належать: значущість першої пропозиції, частота поступок, внесення останньої пропозиції і т. д.

Комбінація прийомів — це стратегія ведення переговорів, тобто стратегія визначається як серія тактик і обумовлюється рядом факторів, а саме:

- можливість досягнення угоди;
- час, необхідний для досягнення угоди;
- характер угоди;
- ступінь допустимості згоди і обов'язків, які впливають із угоди.

У міжнародній практиці виділяють чотири основні теорії стратегії переговорів: жорстка, помірної жорсткості; м'яка стратегія і справедлива стратегія.

Жорсткі переговори базуються на політиці натиску стосовно прийняття пропозицій і застосовуються, як правило, у випадках, коли одна із сторін відчуває перевагу на ринку, наприклад, імпортери при перевищенні пропозиції над попитом.

М'яка стратегія застосовується в тих випадках, коли обидві сторони мають рівні переваги, взаємно зацікавлені в досягненні угоди: обидві ініціативні. За теорією м'якої стратегії, на переговорах партнери мусять робити поступки стосовно іншої сторони. Для успішного ведення переговорів рекомендується починати з завищених вимог з подальшими поступками.

Теорія помірної жорсткості пропонує серединну стратегію між жорсткими та м'якими переговорами і націлює на те, щоб, з одного боку, змусити партнера піти на поступки, а з другого — уникнути можливості недосягнення домовленості. Йдучи на поступки, потрібно добиватися зустрічних поступок. Таким чином, поступки не призводять до м'якості. У рамках теорії «поступка-зближення» можливі два типи поведінки партнерів:

- кожна позитивна ініціатива одного із партнерів викликає відповідну поступку другого;
- поступка одного партнера призводить до «жорсткої» поведінки другого.

Теорія справедливої стратегії припускає, що партнери, які ведуть переговори, мають висувати допустимі пропозиції. Але на практиці переговорів важко визначити, яке рішення буде справедливим. Інколи перші жорсткі пропозиції ведуть до доброго кінцевого результату, коли партнер не знає про можливості поступок другої сторони.

У процесі переговорів кожен із партнерів керується подвійною мотивацією. З одного боку, він прагне одержати максимальний власний прибуток (конкурентна поведінка), з другого — досягнення угоди (кооперативна поведінка).

Переговори проходять успішно лише за умов, що обидві сторони демонструють кооперативну поведінку. Проблема тільки в тому, щоб з'ясувати, за яких умов кооперативна поведінка поступається місцем конкурентній.

Зближення позицій на переговорах (акосіодація) можливе за таких обставин:

- ◆ мають бути узгоджені питання, які планується обговорити;
- ◆ узгоджений порядок обговорення питань;
- ◆ повага до частково досягнутих угод, наприклад, окремі раніше узгоджені параграфи і т. ін.;
- ◆ добросовісне ведення переговорів;

- ◆ взаємність поступок, які ведуть до компромісу;
- ◆ з'ясування аргументів, на яких базується точка зору партнерів.

Щоб переговори щодо укладення контракту були успішними, необхідно:

1. Перед початком переговорів домовитися про конфіденційність, і, як правило, укласти договір про наміри. Протокол про намір не має юридичної сили, але в ньому зазначається мета, предмет, основні умови контракту.

2. Продумати склад делегації, чи є потреба в паралельності делегацій.

3. Підготувати членів делегації до переговорів, а також опрацювати документи до переговорів, узгодити умови з усіх параметрів, особливо стосовно цін, форми розрахунку, термінів. Підготувати проект контракту.

4. Вивчити фінансовий стан фірми-контрагента, виконавчу дисципліну.

5. Виробити тактику і стратегію проведення переговорів.

6. Розробити програму прийому делегацій.

Процес переговорів відбувається з дотриманням правил, з яких основними є такі:

1. Якщо переговори вестимуться з основних питань контракту, то мають бути присутні головні особи — президент, директор і т. д., якщо з питань, що стосуються технічних умов, то їхні замісники.

2. Під час проведення переговорів не допускається ведення стенограм, магнітофонних записів.

3. Бажано знати мову партнера, але вести переговори слід рідною мовою.

4. Переговори веде одна особа. Не допускаються переговори між членами делегацій. На це необхідно мати дозвіл голови переговорів.

5. Не запізнюватись.

6. Уникати повторних обговорювань предмета переговорів, оскільки це приводить до прийняття небажаних умов контрактів.

7. Необхідно заздалегідь правильно оцінити зацікавленість партнера щодо обговорюваних питань. Під час переговорів з'ясувати допустимі умови, на яких партнер може підписати контракт без нав'язування йому своєї точки зору і демонстрації зацікавленості в угоді.

8. Під час переговорів необхідно постійно контролювати не тільки свої дії, а й дії партнера.

9. Переговори мають відбуватись у напівофіційній, ненапруженій, ввічливій формі.

10. Ініціатива переговорів на тій стороні, яка краще підготовлена до переговорів.

11. У процесі переговорів виникають непередбачені запитання, на які важливо відповісти. В іншому випадку переговори щодо даних питань варто перенести.

7.2. ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ

Текст зовнішньоекономічного договору (контракту) складається відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201. Згідно з цим Положенням у зовнішньоекономічному договорі обов'язково має бути відбитий увесь спектр правових відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. За чинним українським законодавством права і обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладення, якщо сторони не погодили інше, і віддзеркалюються в умовах договору (контракту). Практично під час укладення договору (контракту) неможливо передбачити усі запитання, що можуть виникнути під час його виконання. Тому сторони в кожному конкретному випадку вирішують самостійно, які з умов будуть суттєвими і обов'язковими.

До обов'язкових умов укладення контракту належать:

1. Преамбула.
2. Предмет контракту.
3. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
4. Базисні умови поставки товарів.
5. Ціна та загальна вартість контракту.
6. Умови платежів.
7. Умови здавання (приймання) товару (робіт, послуг).
8. Упаковка та маркування.
9. Форс-мажорні обставини.
10. Санкції та рекламації.
11. Арбітраж.
11. Юридичні адреси.

У преамбулі визначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, подається скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні контракту (статут підприємства, установчий договір тощо).

Предмет контракту визначає вид контракту і містить інформацію про конкретний товар (роботи, послуги), який один із контрагентів зобов'язаний поставити другому з зазначенням точного найменування марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Специфікою контрактів щодо зустрічної торгівлі є визначення точного найменування зустрічних поставок (або назви товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною контракту, про що робиться відповідне застереження у тексті договору. Для бартерного контракту специфікація має бути збалансованою за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг). Якщо це контракт щодо переробки давальницької сировини, то обов'язково має бути відображена відповідна технологічна схема такої переробки.

У пункті «Кількість та якість товару» обумовлюється, залежно від номенклатури, кількісна одиниця товару, характерна для певного виду (тонни, барелі, штуки, комплекти, мішки і под.).

Оскільки у різних країнах використовуються різні системи мір і ваги, необхідно зазначити еквівалент цієї кількості у загальноприйнятій системі мір і ваги.

На сировинні, продовольчі та інші товари, вимірювані одиницями маси і об'єму, що постачаються насипом, навалом, наливанням, позначення кількості доповнюється застереженнями, якими допускаються відхилення від фактично постаченої продавцем кількості від кількості товару, обумовленої контрактом.

Іноколи покупцеві надається право закупити у продавця більшу кількість товару за тих самих умов, що з позначкою «за опціоном» або «за вибором».

У тексті контракту щодо виконання робіт визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та терміни їх виконання.

Сторони можуть домовлятися щодо методів визначення якості товару і це, передусім:

- 1) відповідність стандартам;
- 2) визначення якості за зразками:
 - а) для покупця;
 - б) для продавця;
 - в) для торгової палати чи іншого органу, який видає сертифікат якості товару;
- 3) опис.

Ці вимоги до товару мають бути однаковими і для продавця, і для покупця.

Перевірка якості здійснюється за правилами країни-продавця. Під час перевірки якості в присутності покупця складається спеціальний документ, який засвідчує випробування товару і є обов'язковим доповненням до контракту. Мають також бути обумовлені методи приймання за кількістю і способами усунення недоліків. У випадку коли виявлено дефект, продавцеві пред'являється рекламація, яка висилається рекомендованим листом з додатком усієї необхідної документації.

Приймання-здавання проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю — відповідно до документів, що засвідчують якість товару. Крім цього, у розділі «Умови здавання (приймання) товару (робіт, послуг)» визначаються термін та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Упаковка і маркування товару. У практиці міжнародної торгівлі упаковка залежить від її призначення: з рекламною метою, для розфасування, зберігання товарів. Вимоги до упаковки товарів можна умовно поділити на загальні і спеціальні. Загальні вимоги визначаються зобов'язанням усіх експортерів забезпечити фізичне зберігання вантажу при доставці за базовими умовами. Спеціальні — це вимоги, як правило, імпортерів. Наприклад, імпортер ставить особливі вимоги до маси та габаритів вантажів, враховуючи наявні підйомні та транспортні засоби.

Маркування вантажу — це, передусім, товаросупровідна інформація, в ній мають бути реквізити імпортера: номер контракту, номер трансу, характеристика маси та габаритів, номер місця і число місць у партії. Маркування обов'язково має нести інформацію для фірми, що транспортує вантаж з метою попередження пошкоджень вантажів.

Обов'язковим застереженням контрактів зовнішньоекономічних є «форс-мажор» або непередбачені обставини непереборної сили, через яку виконання зобов'язань однією зі сторін, що уклали угоду, стає повністю чи частково неможливим. Цей

розділ містить відомості про те, у яких випадках умови контракту можуть бути не виконаними однією із сторін. При цьому сторони звільнюються від відповідальності на термін дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково, або в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Обставини непереборної сили поділяються на дві категорії: довготермінові і короткотермінові. Перша — це війна, блокада, валютні обмеження чи інші дії уряду щодо заборони експорту і імпорту. Друга — пожежа, повінь, стихійні лиха замерзання моря чи порту і под.

Термін дії форс-мажорних обставин засвідчується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Пункт «Санкції та рекламації» встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (6 % від вартості недоставленого товару або суми неоплачених коштів, терміни виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та впродовж якого часу діють), терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання рекламацій.

Включаючи пункт арбітражу до зовнішньоекономічного контракту, необхідно домовитися: за законодавством якої країни будуть розглядатися дані суперечки та який вид арбітражу буде використаний у тому чи іншому випадку. Існують постійно діючі та тимчасово діючі арбітражні суди. Постійно діючі суди розглядають суперечки відповідно до регламенту, прийнятого даним судом. Як правило, існують при Торгово-промислових палатах або при міжнародних біржах. Тимчасово діючі арбітражні суди створюються під час виникнення суперечки за конкретним контрактом. Тому в контракті або додаткових документах має бути чітко зафіксовано, хто буде виступати в ролі арбітра. Наприклад: «Будь-який спір, викликаний щодо цієї угоди або у зв'язку з нею, підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України». Без такого застереження рішення цього суду не можуть бути виконані.

Законодавство практично всіх країн світу допускає звернення іноземних юридичних і фізичних осіб до судів загальної компетенції із скаргою на будь-яку фізичну або юридичну особу, що

знаходиться під юрисдикцією цієї країни. При цьому необхідно дотримуватися принаймні чотирьох вимог:

1. Позовна заява має бути скерована до суду лише через міністерства юстиції обох країн;

2. Мито має бути сплачено у національній валюті, а позов оформлено відповідно до чинного у цій країні законодавства;

3. Між країною-позивача і країною-відповідача має діяти міжурядова угода про взаєморозрахунки, тобто конвертацію однієї національної валюти в іншу, в тому числі при примусовому стягненні;

4. Між обома країнами має бути укладена угода про взаємне визнання судових рішень, що дає можливість зробити обов'язковим виконання рішення суду однієї країни в іншій.

У випадках виникнення складностей, проблем або сумнівів щодо правильності рішення суду іншої країни суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право звертатися за роз'ясненнями до Вищого арбітражного суду своєї країни (тобто тієї, де зареєстровано його підприємство). При цьому існують і інші можливості апеляції:

- якщо при розгляді справи в іншій країні порушено визначений угодою порядок розгляду спору, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;

- у випадку, якщо компетентний суд країни відмовляється розглядати ваш позов, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;

- якщо комерційний банк іншої країни відмовляється виконати рішення вашого національного суду, то необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни.

У підсумковій частині контракту за домовленістю сторін можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників, можливість та порядок унесення доповнень та змін до контракту, мова угоди та ін.

Після перелічення усіх умов зовнішньоекономічного контракту вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунка, назва та адреса банку) контрагентів контракту. Контракт засвідчується підписами уповноважених представників і печатками. Якщо текст написано на декількох

аркушах, то кожен аркуш має бути підписано представниками сторін, з метою уникнення можливих зловживань.

Контракт вважається виконаним, коли сторонами виконано належним чином усі умови, зафіксовані у контракті.

Основні поняття і терміни: арбітраж, базисні умови поставки товарів, валюта платежу, валюта ціни, валютні ризики, зовнішньоекономічний контракт, преамбула, предмет контракту, умови платежів, упаковка, маркування, форс-мажорні обставини, санкції.

7.3. ХАРАКТЕРИТИКА БАЗИСНИХ УМОВ КОНТРАКТІВ

Кожна країна у зовнішньоекономічній діяльності керується правилами, які історично склалися на підставі постійного і одноманітного повторення фактичних відносин. Це так звані торговельні звичаї.

У зовнішньоторговельній практиці країн у тлумаченні цього терміна є розбіжності, що може привести до виникнення непорозумінь під час укладення контрактів і як наслідок — до непередбачених фінансових витрат і под. Аби уникнути небажаних наслідків, у міжнародній практиці застосовують спеціальні умови, які мають назву базисні умови поставки. Застосування базисних умов поставки спрощує складання і погодження контрактів, допомагає знайти способи розподілу відповідальності і уникнути розбіжностей.

З метою однакового розуміння сторонами контрактів термінів Міжнародною торговою палатою України розроблено правила їх тлумачення, які вперше було опубліковано у 1936 р. у збірнику під назвою «Інкотерм». З розвитком зовнішньоекономічної діяльності до цих правил вносилися зміни і доповнення. Нову і чинну у даний час редакцію «Інкотермс» було прийнято у 2000 р. Указом Президента України від 04.10.1994 р. встановлено обов'язковість додержання правил «Інкотермс» суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Умови «Інкотермс» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту. Крім цього, в окремих методах визначення митної вартості товарів з метою нарахування митних платежів враховуються базисні умови поставки. Це такі методи, як додавання вартості та віднімання вартості. Табл. 7.1, 7.2.

Таблиця 7.1

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ПОСТАВКИ ПРИ ІМПОРТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Пакування	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Вивіз мито	Страхування перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту*	Розвантаження	Імпордне мито	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на склад підприємства
1	EXW Франко-завод		+	+		+	+	+				
2	FCA Франко-перевізник			+		+	+	+				
3	FAS-Франко вздовж борту судна					+	+	+				
4	FOB Франко-борт					+		+				
5	CFR Вартість і фрахт											
6	CIF Вартість, страхування і фрахт											
7	CPT перевезення оплачено до...											
8	CIP Перевезення і страхування оплачено до...											
9	DAF Доставка до кордону											
10	DES Доставлено франко-судно											
11	DEQ Доставлено франко-набережжя (мито сплачене)								-			
12	DDU Доставлено, мито не сплачене								-			
13	DDP Доставлено, мито сплачене								-		-	-

1. У графах 2—8 враховуються витрати, понесені на території України;
2. У графах 9—12 враховуються витрати, понесені на території країни-імпортера;
3. «*» до моменту переїзду митного кордону України;
4. [штрихуваний квадрат] витрати, які включаються до ціни товару згідно з «Інкотермс-90»
5. «+» при визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе;
6. «-» при визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе.

Таблиця 7.2

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ПОСТАВКИ ПРИ ЕКСПОРТІ ТОВАРІВ З УКРАЇНИ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Пакування	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Вивізне мито	Страхування перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основних транспортних витрат*	Розвантаження	Імпортне мито	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на склад підприємства
1	EXW Франко-завод		+	+		+	+	+				
2	FCA-Франко-перевізник			+		+	+	+				
3	FAS Франко вздовж борту судна				-							
4	FOB Франко- борт				-							
5	CFR Вартість і фрахт				-							
6	CIF Вартість, страхування і фрахт				-							
7	CPT перевезення оплачено до...				-							
8	CIP Перевезення і страхування оплачено до...				-							
9	DAF Доставка до кордону				-							
10	DES Доставлено франко-судно				-							
11	DEQ Доставлено франко-набережжя (мито сплачене)				-							
12	DDU Доставлено, мито не сплачене				-							
13	DDP Доставлено, мито сплачене				-							

1. У графах 2—8 враховуються витрати, понесені на території України;
2. У графах 9—12 враховуються витрати, понесені на території країни-імпортера;
3. «*» до моменту перетину митного кордону України;
4. [штрихуваний квадрат] витрати, які включаються до ціни товару згідно з «Інкотермс-90»
5. «+» при визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе;
6. «-» при визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе.

Відповідно до цього всі умови можна розділити на чотири групи: E, F, C, D.

Е група включає умову (EXW) — франко-завод (EX «Works»). Ця умова забезпечує мінімальний ризик для продавця. Згідно з нею продавець лише надає товар покупцеві на своєму заводі чи складі і не несе відповідальності за його навантаження. Усі витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Група F включає такі умови:

1) FCA — франко-перевізник — за цієї умови обов'язки продавця щодо доставки вважаються виконаними після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевізника, вказаного покупцем, у визначеному місці і пункті. Якщо за торговельним звичаєм щодо укладення контракту з перевізником потрібна допомога продавця, то продавець може діяти на ризик і за рахунок покупця. Ця умова застосовується для будь-якого виду транспорту.

2) FAS — франко вздовж борту судна — умова, яка визнає виконаними обов'язки продавця, коли товар розміщується вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження.

3) FOB — франко-порт — умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконано після того, як товар передано через поручні судна у визначеному порту відвантаження і вимагає від продавця митного очищення товару на експорт від продавця.

До групи C входять чотири умови:

1) CFR — вартість і фрахт — умова, яка визнає, що продавець повинен відшкодувати витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до визначеного порту.

2) CIF — вартість, страхування, фрахт — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в CFR, крім цього, він повинен забезпечити морське страхування проти ризику покупця від втрати товару при перевезенні. Продавець складає договір страхування і оплачує страхову премію.

3) CPT — перевезення до... — умова, яка означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик пропажі або пошкодження товару, а також додаткові витрати, обумовлені обставинами, які виникли після поставки товару перевізникові, переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові.

4) CIP — перевезення та страхування оплачені до... — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в попередній умові, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу проти ризику покупця від втрати або пошкодження товару від перевезення. Продавець укладає договір страхування і сплачує страхування премію.

До групи D входять такі умови:

1) DAF — поставлено до кордону — це умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконаний, коли товар, очищений від мита, передається на експорт у визначеному пункті і місці на кордоні, але до митного кордону сусідньої країни. Тут важливо, щоб кордон, про який йдеться, був конкретно визначений із зазначенням найменування пункту і місця.

2) DES — поставлено франко-судно. Обов'язок продавця виконаний після того, як товар передається покупцеві на борту судна не очищеним від мита на імпорт у визначеному порту призначення. Застосовується для морського і річкового транспорту.

3) DEQ — доставлено франко-причал. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному порту призначення очищеним від мита на імпорт.

4) DDU — поставлено, мито не сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у розпорядження покупцеві у зазначеному місці в країні імпорту. Застосовується незалежно від виду транспорту.

5) DDP — поставлено, мито сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному місці країни імпорту. За цією умовою максимальні зобов'язання має продавець.

7.4. ЦІНА ТОВАРУ ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ

Важливою умовою контракту є встановлення ціни на товар. Саме від ціни значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічних операцій. Тому, перш ніж встановити ціну, сторони мають розв'язати низку проблем і погодити їх з точки зору взаємовигідності.

Суб'єкти ЗЕД мають бути обізнані, передусім, із рівнем і базисом цін, знати способи розрахунку цін на товари та фіксації цін у контракті, визначитись, у якій валюті буде встановлена ціна товару і в якій проводитимуться платежі, як уникнути валютних ризиків.

Якщо, згідно з контрактом, поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у специфікації, на які робиться посилення у тексті контракту. Якщо контракт укладено на переробку давальницької сировини, то обов'язково має бути зазначена її заставна вартість. При укладенні бартерних контрактів загальна вартість товарів, що імпортуються за цим контрактом, виражена в іноземній валюті, має зазначатися в доларах США.

Формування ціни на нафтопродукти. Ціна на імпортні нафтопродукти формується на підставі таких чинників: світові ціни за тонну нафтопродуктів, транспортування до кордону України — все обчислюють у доларах США. На кордоні ціна перераховується в гривнях за офіційним курсом НБУ. Потім мито, акциз, митний збір і ПДВ на імпорт — це вхідна ціна, а витрати на транспортування, зберігання й реалізацію, дорожній збір і ПДВ утворюють ціну реалізації. Отримана ціна фіксується на день виходу і прив'язується до курсу долара, зі зміною курсу змінюються й ціни.

Ціна в контракті встановлюється за кількісні одиниці (кілограм, м², штуки). Лічильні (десяток, дюжина) вагові, виходячи із вмісту основної речовини у товарі (руди, концентрати і под.). Якщо ціна ґрунтується на ваговій одиниці або встановлюється за штуку чи комплект, у контракті необхідно зазначити, чи входить вартість упаковки або тари до ціни товару.

7.5. МЕХАНІЗМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ФІНАНСОВІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

Міжнародні розрахунки — це система організації та регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, які виникають на основі здійснення зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами та громадянами, що знаходяться на території різних країн.

Переважна частина розрахунків здійснюється безготівковим способом шляхом записів на рахунках банків, тобто банки є основними посередниками в міжнародних розрахунках. З метою здійснення міжнародних розрахунків та валютних операцій комерційні банки різних країн підтримують між собою кореспон-

дентські зв'язки, встановлюючи їх і між комерційними банками всередині окремих країн.

Існують різновиди кореспондентських відносин:

- а) із взаємним відкриттям кореспондентських рахунків;
- б) з відкриттям рахунків в одному із банків;
- в) без кореспондентських рахунків.

В останньому випадку іноземний банк називається кореспондентом без рахунка. З ним також здійснюються банківські операції, але їх проводять по рахунках, відкритих в інших банках-кореспондентах даних комерційних банків.

Кореспондентські рахунки підрозділяються на рахунки «ностро» (рахунок даного комерційного банку в іноземному банківському інституті) та рахунки «лоро» (рахунок іноземного банку-кореспондента в даному комерційному банку). Для здійснення платежів за такими рахунками визначаються:

- 1) форма кореспондентських відносин (кореспондент з рахунком чи без рахунка);
- 2) валюта рахунків, що відкриваються, та валюта, в якій будуть здійснюватися платежі;
- 3) форма розрахунків (акредитив, інкасо та ін.);
- 4) розмір процентної ставки;
- 5) встановлення валютного застереження;
- 6) право вільної конверсії залишку коштів на рахунках в іншу валюту;
- 7) порядок поновлення валютою відкритих рахунків;
- 8) список надходжень та платежів, які будуть здійснюватись по рахунках;
- 9) овердрофт, сума цього кредиту і порядок його погашення;
- 10) порядок та умови зарахування коштів на рахунки та їх списання;
- 11) право вільного переказу залишків коштів за рахунками в інші країни;
- 12) комісійна винагорода та інші умови.

Після узгодження даних умов кореспондентські відносини оформляються угодою чи обміном відповідними листами. Як правило, кореспондентські рахунки при міжнародних розрахунках відкриваються у вільно конвертованій валюті. У відповідності до домовленості кошти з рахунків «постро» та «лоро» можуть переказуватись в інші банки даної країни та в банки третіх країн.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків, банки, як правило, підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах у відповідності до структури та строків

майбутніх платежів і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів.

На стан міжнародних розрахунків впливають наступні фактори:

- становище на товарних та грошових ринках;
- державні заходи регулювання міжнародних потоків товарів, послуг та капіталів;
- розбіжності в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів країн;
- умови зовнішньоторговельних контрактів;
- міжнародні правила та звичаї банківської практики;
- валютне законодавство та ін.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери та банки. Вони вступають між собою у відносини, які пов'язані з рухом грошових коштів, товаросупровідних документів та операційним оформленням платежів.

Правовою основою міжнародних розрахункових відносин виступають міжнародні договори (платіжні угоди та міжнародні конвенції, торговельні, кредитні та ін. договори); норми внутрішнього національного законодавства, а також суттєву роль відіграють систематизовані та уніфіковані банківські звичаї та норми міжнародної банківської практики, які закріплені у відповідних конвенціях (по акредитиву, інкасо, вексельному обігу, банківським гарантіям та ін.).

Механізм міжнародних розрахунків включає:

- 1) способи платежу;
- 2) засоби платежу;
- 3) форми платежу.

Способи платежу визначають по моменту оплати товарів стосовно часу поставки. Виділяють три способи платежу:

- 1) платіж готівкою;
- 2) авансовий платіж;
- 3) платіж у кредит.

Платіж готівкою — це ті форми оплати, які здійснюються впродовж часу від готовності товару до відправлення на адресу покупця до моменту переходу до нього прав власності на даний товар. На практиці до даного періоду додається ще один місяць. Після цього строку вважається, що оплата здійснюється в кредит.

Авансовий платіж — передбачає виплату покупцем обумовлених у контракті сум до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару у розпорядження покупця, а найчастіше під час і навіть до виконання замовлення. Авансовий платіж, що складає певний відсоток від вартості товару, є гарантією того, що поку-

пець не відмовиться від виконання угоди. Крім того, аванс є формою кредитування продавця покупцем і може бути використаний для полегшення фінансування виготовлення товару. Аванс може бути надано не тільки в грошовій, але й у товарній формі, наприклад, у вигляді комплектуючих частин, необхідних для виготовлення товару. За видані аванси нараховуються відсотки на користь покупця за період від дня надання авансу до поставки товару.

Платіж у кредит передбачає здійснення розрахунків за угодою через певний час після поставки товару, тобто на основі наданого експортером імпортеру комерційного кредиту.

У світовій практиці на умовах готівкового платежу здійснюється закупівля сировини, палива, продовольчих товарів та товарів широкого споживання, а на умовах кредиту — машин, обладнання та інших товарів з тривалим строком експлуатації. Якщо експортер зацікавлений в реалізації свого товару за готівку, то імпортеру готівкова форма розрахунку менш вигідна. Враховуючи зростання у світовій торгівлі питомої ваги машин та обладнання, а також загострення конкуренції на світовому ринку, покупцю вигідно удаватися до комерційного кредиту. Кредит покриває, як правило, до 75—85 % вартості контракту, а решту імпортер зобов'язаний виплатити у визначений строк готівкою і в формі авансу, який виступає способом забезпечення виконання зобов'язань за контрактом з боку імпортера.

До засобів платежу належать: готівка, чеки, векселі, інші цінні папери, банківський переказ (безготівковий платіж), кредитні картки і т. д.

У практиці міжнародної торгівлі використовуються такі форми міжнародних розрахунків: інкасо, акредитив, відкритий рахунок, банківський переказ, аванс, чекова та вексельна форма, розрахунки шляхом телеграфних та поштових переказів.

Історично склалися наступні особливості міжнародних розрахунків:

1) експортери та імпортери, їх банки вступають в певні відокремлені від зовнішньоторговельного контракту відносини, пов'язані з оформленням, пересиланням, обробкою товаророзпорядчих та платіжних документів, здійснення платежів. Обсяг зобов'язань та розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків;

2) міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових та комерційних документів.

До фінансових документів належать:

- прості та переказні векселі;
- чеки;
- платіжні розписки та ін.
- Комерційні документи:
- рахунки-фактури;
- документи, що підтверджують відвантаження та відправлення товарів чи прийняття їх до навантаження (коносамент, залізничні, автомобільні, авіаційні накладні, поштові квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення);
- страхові документи;
- інші документи: сертифікати, що підтверджують походження, вагу, якість товарів, а також переміщення ними кордонів.

Платежі, пов'язані з інкасовою та акредитивною угодами, вважаються документарними чи забезпеченими платежами. Всі інші платежі називаються недокументарними, незабезпеченими чи чистими платежами.

Більшість платежів в міжнародній торгівлі сьогодні здійснюється повністю автоматизованою системою дистанційної передачі банківської та фінансової інформації — СВІФТ, яка діє з 1977 р. В умовах переходу України до ринкової економіки та реформи банківської системи крупні комерційні банки поступово підключаються до системи СВІФТ, створюючи мережу електронної передачі інформації між учасниками кореспондентських відносин в країні та за кордоном.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера. При проведенні інкасо банки керуються «Уніфікованими правилами по інкасо», опублікованими міжнародною торговельною палатою (№ 322, редакція 1978 р.). Уніфіковані правила визначають основні права та обов'язки сторін, що беруть участь в інкасо та пояснюють (основоположні) поняття інкасо. Інкасо являє собою обробку документів банками, які отримали відповідні вказівки своїх клієнтів, щоб:

- 1) отримати акцепт чи платіж;
- 2) видати торговельні платежі;
- 3) видати документи на інших умовах.

Учасниками інкасо є:

- **замовник (експортер)**, який дає своєму банку замовлення на стягнення (інкасо).

- **банк замовника**, який отримав замовника на інкасо.
- **банк інкасатор**, будь-який банк, за винятком банку — замовника, який здійснює проведення замовлення на інкасо (досить часто — це банк імпортера).
- **банк-пред'явник**, той банк-інкасатор, який пред'являє документи платнику.
- **платник** — (імпортер).

Процес здійснення інкасової форми розрахунків подано у рис. 7.1.

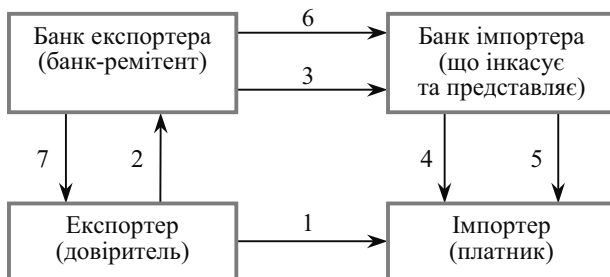


Рис. 7.1. Схема інкасової форми розрахунків

1. Експортер відвантажує товари на адресу покупця відповідно до умов договору.
2. Експортер готує та передає своєму банку пакет товаросупровідних документів та інкасове доручення.
3. Перевіривши відповідність представлених документів перелічених в інкасовому дорученні, банк-ремітент відсилає їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера.
4. Банк імпортера представляє отримані документи імпортеру.
5. Инкасуєчий банк отримує платіж від імпортера.
6. Банк покупця перераховує суму платежу банку продавця.
7. Банк-ремітент зараховує кошти на рахунок експортера.

Розрізняють просте (чисте) та документарне (комерційне) інкасо.

Просте (чисте) інкасо — це інкасо, при якому інкасується лише фінансові (платіжні) документи, призначені для отримання платежів, без супроводження їх комерційними документами.

Документарне (комерційне) інкасо — інкасо, при якому інкасується фінансові (платіжні) документи, які супроводжуються комерційними документами, а також інкасо тільки комерційних

документів. Таким чином, документарне інкасо являє собою одну із форм проведення платежів, при якій документи, пов'язані з поставкою товарів чи з наданням послуг, передаються імпортерів через кредитні установи тільки проти оплати інкасової суми чи акцептування трати, виписаної на імпортера. Документарним інкасо ризик приймання товару і ризик отримання платежу продавцем забезпечуються не так повно, як при акредитиві. Однак порівняно з відкритим рахунком, документарне інкасо являється для продавця значно надійнішим засобом забезпечення платежу. Існує декілька видів документарного інкасо. Основними серед них є:

- 1) D/P — документи видаються платнику проти платежу;
- 2) D/A — документи видаються проти акцепту векселя.

Іноколи практикується видача документів імпорту без оплати, проти його письмового зобов'язання здійснити платежі в установленій період часу.

Інкасо є основною формою розрахунків за контрактами на умовах комерційного кредиту. При цьому експортер виставляє тратту на інкасо для акцепту платником, як правило, проти вручення йому комерційних документів (документарне інкасо — D/A) при настанні строку платежу акцептовані векселі відсилаються для оплати на інкасо (чисте інкасо).

Широке розповсюдження в міжнародній торгівлі отримала акредитивна форма розрахунків. У відповідності до «Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів» (публікація Міжнародної торгової палати № 500, рахунка 1993 р.), **документарний акредитив** — це угода, через яку банк-емітент, діючи на прохання і у відповідності до інструкцій клієнта — наказодавця чи від свого імені повинен здійснити платіж третій особі чи його наказу (бенефіціару), чи оплатити (акцептувати) тратти, виставлені бенефіутаром, чи уповноважити інший банк здійснити такий платіж, оплатити і акцептувати тратти, чи неогоціацію документів, якщо (сиконуються) всі умови акредитиву.

В документарному акредитиві беруть участь:

- **імпортер** (наказодавець), який звертається в банк з проханням відкрити акредитив;
- **банк-емітент**, що відкриває акредитив;
- **авізуючий банк**, якому доручається оповістити експортера про відкриття на його користь акредитиву та передати йому текст акредитиву;
- **бенефіатур** — експортер, на користь якого відкрито акредитив.

Рис. 7.2 відображає процес здійснення розрахунків при документарному акредитиві.

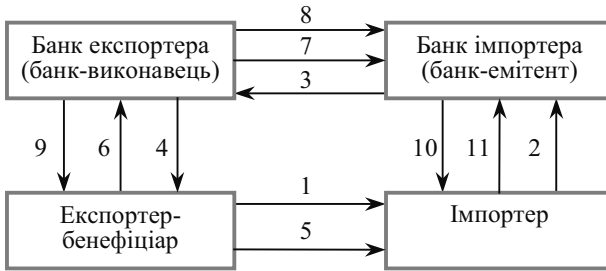


Рис. 7.2. Схема акредитивної форми розрахунків

1. Експортер відсилає імпортеру повідомлення про готовність товару до відвантаження та просить виставити на його користь акредитив.

2. Імпортер дає вказівку своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи в закордонному банку.

3. Банк імпортера повідомляє банк експортера про відкриття акредитиву та відправляє акредитивний лист, в якому вказуються умови акредитиву.

4. Банк експортера повідомляє бенефіціару про відкриття на його користь акредитиву та про умови акредитиву.

5. Експортер відвантажує на адресу покупця товари відповідно до умов договору.

6. Продавець передає банку-виконавцю товаросупровідні документи.

7. Банк-виконавець перевіряє відповідність товаророзпорядчих документів умовам акредитиву і відсилає їх банку-емітенту.

8. Банк імпортера також перевіряє документи і потім перераховує відповідну суму коштів на кореспондентський рахунок банку-виконавцю.

9. Банк-виконавець зараховує валюту на рахунок бенефіціара.

10. Банк імпортера відправляє товаророзпорядчі документи разом з акредитивним листом імпортеру.

11. Імпортер, отримавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитиву та приймає для акцепту. У випадку відсутності будь-яких зауважень банк списує гроші з рахунка імпортера та відсилає останньому виписку.

Момент відкриття акредитиву повинен бути відображеним в контракті чи в акредитиві, наприклад, із зазначенням, що цим

строком є дата вручення експортеру авізо про відкриття акредитиву. Банки за акредитиви несуть головну відповідальність, яка визначається уніфікованими правилами і законодавством відповідної країни. Банк повинен переконатися, що, виходячи із умов акредитиву, повний комплект документів, які оформлені з урахуванням вимог цього акредитиву, і що відсутні протиріччя між документами та акредитивом. У випадку якщо банк знаходить розбіжності, він може відмовитися платити. Банки ніяким чином не пов'язані з контрактом, який виступає основою для відкриття акредитиву.

Існує значна кількість різновидів акредитивів, які можна класифікувати за певними ознаками (рис. 7.3).

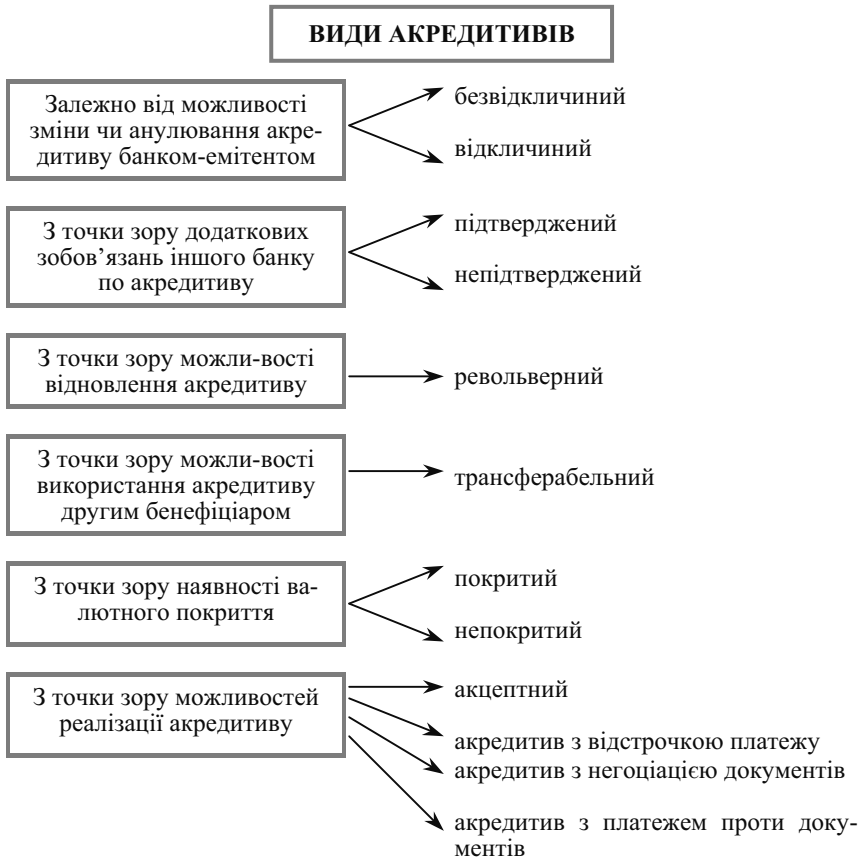


Рис. 7.3. Класифікація акредитивів

Безвідкличний акредитив — тверде зобов'язання банку-емітента не змінювати і не анулювати акредитив без згоди зацікавлених сторін.

Відкличний акредитив — акредитив, який може бути змінено чи анульовано в будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціатора.

Означає, що уповноважений чи будь-який третій банк на прохання банку, який відкрив акредитив, поряд з останнім бере на себе відповідальність за платіж за акредитиви при виконанні експортером усіх необхідних умов.

Револьверний акредитив — акредитив, що автоматично поновлюється на попередніх умовах після використання початкової суми і отримане виконуючим банком відшкодування. Так відбувається доти, поки не буде виплачено всієї граничної суми акредитиву. Такий акредитив зручно застосовувати при оплаті серії поставок товарів.

Трансферабельний акредитив — акредитив, який за вказівкою бенефіціатора може бути переведено повністю чи частково другим бенефіціаторам в країні останнього чи в іншу країну.

Покритий акредитив — акредитив, при якому банк-емітент переказує валюту в сумі акредитиву, як правило, авізуючому банку. До інших форм покриття відносяться депозитні та блоковані рахунки, страхові депозити і т. д.

Для експортера акредитивна форма розрахунків є найвигіднішою після авансового платежу. Ставлення експортера до відкличного, безвідкличного і підтвердженого акредитиву різне, оскільки вони надають різний ступінь гарантії платежу, але в кожному з них міститься вимога виконання всіх умов акредитиву.

Платежі по відкритому рахунку передбачають надання експортером імпортеру товаророзпорядчих документів та зарахування імпортером належних експортеру грошових коштів на відкритий рахунок в строки, передбачені угодою (щомісячно, щоквартально, по півріччях). Після звірення розрахунків кінцеве погашення заборгованості за відкритим рахунком здійснюється через банки, як правило, з використанням банківського переказу чи чека. Відкритий рахунок використовується при платежах між фірмами, що пов'язані традиційними торговельними відносинами (ТНК та її філіали, експортер та брокерська фірма, змішані фірми за участю експортера та ін.). Дана форма міжнародних розрахунків пов'язана з кредитом по відкритому рахунку. Рахунки при цьому відірвані від товарних поставок, причому, як правило, експортер в односторонньому порядку кредитує імпортера

(рис. 7.4). Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для імпортера, оскільки він здійснює подальшу оплату отриманих товарів, а процент за наданий кредит не справляється, відсутній ризик оплати непоставленого чи неприйнятого товару. Для експортера ця форма розрахунків найменш вигідна, оскільки не містить надійної гарантії своєчасності платежу, уповільнює обіговість його капіталу, інколи викликає необхідність вдаватися банківського кредиту.

Ризик несплати імпортером товару при односторонньому виконанні цієї форми розрахунків аналогічний ризику недопоставки товару експортером при авансових платежах.

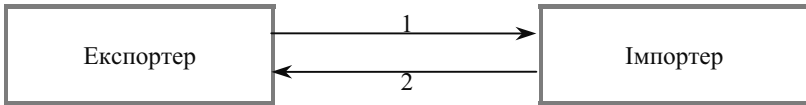


Рис. 7.4. Схема розрахунків по відкритому рахунку

1. Продавець відправляє товар на адресу покупця, збирає весь комплект документів і відправляє їх покупцеві поштою

2. Покупець, отримавши товар і всі товаророзпорядчі документи, протягом строку, встановленого в контракті, здійснює платіж. Він направляє банку платіжне доручення на переказ коштів на рахунок продавця чи випишує чек.

Банківський переказ — це доручення переказодавця банку перевести конкретну суму валюти на користь переказоотримувача. При здійсненні переказної операції керуються умовами, вказаними в платіжному дорученні. Платіжне доручення — це наказ одного банку іншому банку-кореспонденту про виплату конкретної суми валюти на прохання і за рахунок імпортера експортеру (наприклад, проти пред’явлення ним комерційних, фінансових документів чи розписки) із зазначенням, яким чином буде відшкодована банку експортера виплачена ним сума (рис. 7.5).

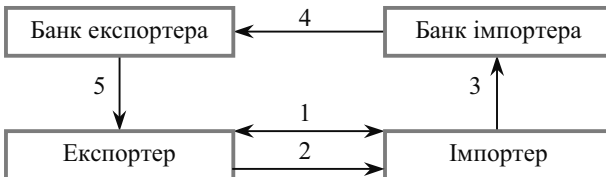


Рис. 7.5. Схема інкасової форми розрахунків

1. Укладання між експортером та імпортером зовнішньоторговельного контракту;
2. Направлення експортером товару та товаророзпорядчих документів на адресу імпортера;
3. Заява імпортера своєму банку на переказ коштів експортеру за закуплені товари;
4. Переказ коштів імпортера із банку імпортера в банк експортера;
5. Зарахування виручки експортеру за поставлені товари.

У розрахунках за товарні поставки переказ у світовій практиці не отримав достатньо широкого застосування через виникаючі значні ризики невиконання контракту. Так експортер несе ризики, якщо покупець переводить валюту лише після відвантаження товару чи навіть по прибутті товару в країну призначення і після передачі товару в розпорядження імпортера. Але і імпортер ризикує, якщо переказ валюти експортеру він повинен здійснити до відвантаження товару.

У формі банківського переказу здійснюються оплата інкасо, платежі в рахунок кінцевих розрахунків, авансові платежі. Банківський переказ здійснюється поштою чи телеграфом відповідно поштовими чи телеграфними платіжними дорученнями, а в сучасних умовах — по системі СВІФТ.

Зіставивши різні форми платежу, можна зробити висновок про те, які з них найбільше відповідають інтересам експортера та імпортера (табл. 7.1).

Пункт «Умови платежу» має містити інформацію про спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків і гарантію виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від вибраних сторонами умов платежу в тексті контракту вказуються:

- умови банківського переказу (авансового платежу) до або після відвантаження товару, умови документарного акредитиву або інкасо;
- умови щодо гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантії).

Так, при експорті товарів і послуг рекомендується передбачати такі форми розрахунків, як безвідкличний документарний акредитив; документарне інкасо з гарантією. Якщо розрахунки здійснюються за допомогою акредитиву, угодою має бути передбачено, протягом якого часу він має бути відкритий покупцем після повідомлення, що товар підготовлений до відвантаження.

Якщо з вини покупця чи банку відкриття акредитиву затримується, продавець має право розірвати договір. Отримання коштів за акредитивами здійснюється в банку України за умов подання постачальником: комерційного рахунка, дубліката транспортної накладної про сплату фрахту і відвантаження продукції страхового поліса.

Таблиця 7.1

ЗІСТАВЛЕННЯ ФОРМ ПЛАТЕЖУ (перенести під схему)

№ п/п	Форми платежу	Інтереси	Функції банків
1	Аванс (передплата)	Експортера	<ul style="list-style-type: none"> • простий платіж за допомогою переказу (по системі СБІФТ) чи чеку • фінансування імпорту банком імпортера • гарантія банку експортера
2	Документарний акредитив		<ul style="list-style-type: none"> • відкриття акредитиву і авізування / підтвердження • платіж, акцептування • неогоціція документів
3	Документарне інкасо. Документи проти платежу (D/P)		<ul style="list-style-type: none"> • проведення документарного інкасо • аважування документів банком експортера
4	Документарне інкасо. Документи проти акцепту (D/A)		<ul style="list-style-type: none"> • проведення документарного інкасо • дисконтування акцепту банком експортера • інкасо векселя • аваловання банком імпортера
5	Платіж по відкритому розходному (після отримання товару)	Імпортера	<ul style="list-style-type: none"> • простий платіж за допомогою переказу (по системі СБІФТ) чи чеку • фінансування експорту банком експортера • гарантія банку імпортера

Розрахунки шляхом застосування документарного інкасо з гарантією платежу проводяться таким чином: українські підприємства відвантажують продукцію покупцеві і здають у свій банк пакет тих документів, які це засвідчують:

- ◆ комерційний рахунок;
- ◆ дублікати транспортних накладних про відвантаження продукції з відміткою про сплату фрахту;
- ◆ страховий поліс.

Іноземний банк, отримавши пакет документів, сповіщає про це покупця, який їх оплачує за рахунок власних коштів або позики банку. При затриманні розрахунків покупець платить відсотки за кожен день затримання.

Основними формами з імпорту є документарне інкасо і документарний акредитив. Таким чином, банки не дають гарантії про видачу позики у разі відсутності коштів у покупця для оплати документів на інкасо.

Якщо предметом імпорту є товар, кінцевий розрахунок за який здійснюється після його прибуття і перевірки в порту України, такий розрахунок рекомендується здійснювати банківським переказом грошей. При розрахунках за подані послуги може застосовуватись і така форма розрахунків, як переказ грошей.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які із умов зовнішньоторговельних контрактів належать до обов'язкових, а які до додаткових?
2. Дайте характеристику додатковим умовам зовнішньоекономічного контракту.
3. Охарактеризуйте транспортні умови зовнішньоекономічного контракту.
4. Назвіть основні групи базисних умов поставки.
5. Назвіть основні причини існування форс-мажорних умов контракту.
6. У чому полягає суть умов контракту — рекампції і санкції?
7. Що відноситься до інших умов контракту?
8. Назвіть основні форми платежу в зовнішньоекономічних контрактах.
9. Які з форм міжнародних розрахунків є оптимальними при експорті товарів, а які при імпорті? Чому?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Що має бути відбито у розділі «Предмет контракту»?
 1. Назва товару та його характеристика.
 2. Кількість товару.
 3. Якість товару.
 4. Ціна товару.

2. Що з наведеного належить до «інших умов контрактів»?

1. Порядок укладення, зміни і припинення контракту та обов'язки експортерів щодо надання технічної документації на товар, термін позовної давності.
2. Перелік форс-мажорних обставин.
3. Порядок відшкодування штрафних санкцій за постачання неякісних товарів.
4. Умови страхування транспортних ризиків та інші умови страхування.

3. Головна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає в:

1. Переході права власності на товар від продавця до покупця.
2. Відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця.
3. Тимчасовому використанні покупцем товарів продавця.
4. Спільній організації виробництва кінцевої продукції.

4. У преамбулі зовнішньоторговельного контракту зазначається:

1. Місце знаходження контрагентів.
2. Найменування товару.
3. Кількісна одиниця товару.
4. Маршрут перевезення.

5. Яка умова є додатковою («warranty») при укладанні міжнародного контракту «купівлі-продажу»?

1. Страхування.
2. Якість та кількість.
3. Умови платежу.
4. Ціна.

6. Яка умова міжнародного контракту «купівлі-продажу» є індивідуальною?

1. Якість товару.
2. Приваблення товару.
3. Базисні умови поставки.
4. Умови платежу.

7. Яка із наведених умов міжнародного контракту «купівлі-продажу» є універсальною:

1. Арбітраж.
2. Предмет контракту.
3. Кількість товару.
4. Ціна.

8. Під терміном поставки товару розуміють:

1. Момент передачі товару покупцеві або особі, що діє від його імені.
2. Дестрокова поставка товару покупцеві.
3. Поставка товару пізніше дати, ніж зазначено у контракті.

9. Рахунок-фактура виписується:

1. Після завершального приймання товару.
2. До завершального приймання товару.
3. За вимогою покупця.
4. За вимогою продавця.

10. Які з перелічених «форс-мажорних обставин» належать до тривалих?

1. Введення валютних обмежень.
2. Повінь.
3. Пожежа.
4. Закриття морських проток.

11. Які з перелічених «форс-мажорних обставин» належать до короткочасних?

1. Замерзання моря.
2. Заборона експорту.
3. Війна.
4. Блокада.

12. Що входить до специфікації, які є додатками до контракту?

1. Технічні параметри, що характеризують товар.
2. Описання матеріалів, з яких виготовлено товар.
3. Вимоги до натуральної маси товару.
4. Вимоги до вмісту шкідливих речовин.

13. Умови «Інкотермс» 2000 р. розподіляють між продавцем і покупцем:

1. Відповідальність, витрати, ризики при здійсненні контракту.
2. Відповідальність при здійсненні контрактів.
3. Порядок та умови страхування ризиків.
4. Порядок, витрати та умови фрахту.

14. Умови групи E (EXW) «Інкотермс» 2000 р. означають, що:

1. Усі ризики, що пов'язані з доставкою, несе покупець.
2. Усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.
3. Усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару, несе продавець.
4. Усі витрати щодо транспортування товару несе продавець.

15. Хто і за чий рахунок отримує експортну та імпорتنу ліцензію, якщо контракт виконується згідно з умовами EXW «Інкотермс» 2000 р.?

1. Отримує покупець на свій ризик і за свій рахунок.
2. Отримує продавець на свій ризик і за свій рахунок.
3. Експортну — продавець, імпорتنу — покупець.
4. Отримує продавець за рахунок покупця.

16. Хто виконує всі митні формальності щодо вивезення і ввезення товарів, а також при необхідності — для транзитних перевезень, якщо контракт виконується на умовах EXW «Інкотермс» 2000 р.?

1. Покупець за свій рахунок.
2. Продавець за свій рахунок.
3. Продавець виконує тільки митні формальності щодо вивезення товарів.
4. Продавець виконує тільки формальності щодо транзитних перевезень.

17. Коли обов'язки продавця щодо поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA «Інкотермс» 2000 р.?

1. Коли товар очищено від мита на експорт і передано під відповідальність перевізника в обумовленому покупцем місці.
2. Коли виплачено мито.
3. Коли товар передано покупцеві.
4. Коли товар передано перевізникові.

18. Який вид транспорту може бути використаний при здійсненні контракту на умові FCA «Інкотермс» 2000 р.?

1. Будь-який.
2. Тільки залізничний.
3. Тільки морський та річковий.
4. Тільки повітряний.

19. З якого моменту всі витрати і ризику загибелі товару або його пошкодження несе покупець, якщо контракт виконується на умові FAS «Інкотермс» 2000 р.?

1. Коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обумовленому порту.
2. Коли товар розміщено на борту судна.
3. Коли покупець отримує товар.
4. Коли товар доставлено в порт.

20. Який вид транспорту використовується при здійсненні контрактів на умовах FOB «Інкотермс» 2000 р.?

1. Морський та річковий.
2. Будь-який.
3. Повітряний.
4. Залізничний.

21. Згідно з умовою FOB «Інкотермс» 2000 р. очистку товару від мита на експорт здійснює:

1. Продавець.
2. Покупець.
3. За домовленістю.
4. Згідно з умовами контракту.

22. Умова CFR «Інкотермс» 2000 р. здійснюється тільки для:

1. Морського та річкового транспорту.
2. Залізничного транспорту.
3. Будь-якого транспорту.
4. Повітряного транспорту.

23. Умова CFR «Інкотермс» 2000 р. потребує від продавця:

1. Отримання за свій рахунок експортної ліцензії або іншого дозволу державних органів.
2. Отримання за свій рахунок експортної та імпортової ліцензії, або іншого дозволу державних органів.
3. Отримання за свій рахунок імпортової ліцензії та дозволу на транзитні перевезення.
4. Отримання за рахунок покупця експортної та імпортової ліцензії.

24. Хто укладає договір страхування і сплачує страхову премію згідно з умовою CIF «Інкотермс» 2000 р.?

1. Продавець.
2. Покупець або продавець за домовленістю.
3. Покупець.

25. Який термін має бути застосований при використанні умови DAF «Інкотермс» 2000 р.?

1. Визначення конкретного пункту і місця на кордоні, куди товар буде поставлено.
2. Митний кордон.
3. Кордон.
4. Кордон країни експорту.

26. Для якого виду транспорту використовується умова DES «Інкотермс» 2000 р.?

1. Тільки для морського та річкового.
2. Будь-якого.
3. Залізничного.
4. Комбінованих перевезень.

27. Які обов'язки несе продавець згідно з умовою ДДР «Інкотермс» 2000 р.?

1. Максимальні, включаючи отримання експортної і імпортної ліцензії, або іншого дозволу за свій рахунок.
2. Мінімальні.
3. Отримання тільки експортної ліцензії або іншого дозволу.

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 8.1. *Сутність валютних відносин.*
- 8.2. *Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів.*
- 8.3. *Валютні ризики та способи їх усунення*

Ключові слова та поняття: валюта, конвертованість валюти, валютні цінності, валютний курс, валютні операції, валютні ризики, валютні застереження, валютні рахунки, система регулювання валютних відносин, об'єкти валютного регулювання, форми валютного регулювання, валютне законодавство, валютні обмеження, санкції, які застосовуються при порушенні валютного законодавства.

8.1. СУТНІСТЬ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

Становлення і розвиток світогосподарських зв'язків не можливо уявити без функціонування системи валютних відносин, основою якої є розвиток законів грошового обігу, що діють в національній економіці. Під впливом інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення міжнародного поділу праці внутрішні закони грошового обігу трансформуються, модифікуються і починають обслуговувати світогосподарські зв'язки.

Валютні відносини — це форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні, тобто, це економічні відносини які пов'язані з реалізацією однієї з функцій грошей функціонуванням світових грошей. За допомогою даних відносин здійснюється міжнародний платіжний обіг, формуються валютні ресурси для відтворення як всередині країни так і в рамках світового господарства. Формами прояву даних відносин є: валютні цінності, валютні операції, валютний обмін, зовнішня торгівля, експорт та імпорт капіталу, надання займів та субсидій, інвестування прибутків, науково-технічний обмін, міжнародний туризм, державні та приватні перекази та ін.

Під валютними цінностями розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери — платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

До валютних операцій належать:

- ◆ операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті країни;

- ◆ операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

- ◆ операції, пов'язані з ввезенням, перерахуваннями та вивезенням з території країни валютних цінностей.

Маючи відносну самостійність, валютні відносини через сферу розподілу та обміну, платіжні баланси, валютні курси, кредитні і розрахункові операції здійснюють вплив на економіку країни, на відтворювальний процес, на темпи і пропорції економічного розвитку.

Розрізняють світову і національну валютні системи. Світова валютна система являє собою форму організації міжнародних валютних відносин, обумовлених розвитком світового господарства і зафіксованих в міждержавних угодах, основними елементами якої є:

- Національні і колективні резервні валютні одиниці;
- Склад і структура міждержавних і ліквідних активів (валютні кошти та золоті резерви);
- Механізм валютних паритетів і курсів;
- Умови взаємного обертання валют; (наявність чи відсутність валютних обмежень);
- Форми міжнародних розрахунків;
- Режим міжнародних валютних ринків і світового ринку золота;
- Статус міждержавних валютно-кредитних організацій, що регулюють валютні відносини.

Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Головними цілями даної організації є:

- ◆ забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем;
- ◆ сприяння стабілізації валют;
- ◆ створення багатосторонньої системи платежів та розрахунків;
- ◆ досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць.

При цьому МВФ виконує такі функції: відслідковує розвиток міжнародної валютної системи, забезпечує її ефективне функціонування, а також здійснює аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Країни-учасниці, вступаючи до Фонду, добровільно беруть на себе зобов'язання співробітничати з Фондом та одна з одною щодо розв'язання питань стабілізації валютних відносин. Особливу увагу приділено системі заходів з регулювання валютних курсів, які б забезпечували найбільш сприятливі умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць, зниження валютного ризику та кон'юнктурної невизначеності тощо.

При цьому основними принципами, якими мають керуватися країни-учасниці Фонду, є:

1. Не допускати такої маніпуляції валютними курсами, яка б надала можливість отримати несправедливі конкурентні переваги перед іншими країнами.

2. Здійснювати валютне регулювання, спрямоване на зменшення руйнівних наслідків, викликаних короточасними коливаннями обмінних курсів.

3. При проведенні політики валютного регулювання валютного курсу мають враховуватися інтереси інших членів Фонду, включаючи інтереси тих країн, у валюті яких здійснюється інтервенція.

МВФ має можливість активно впливати на країни-учасниці у питаннях дотримання ними певних вимог валютного регулювання. Для цього використовуються стабілізаційні програми та механізм взаємних консультацій. Стабілізаційні програми пов'язані з наданням кредитів на покриття дефіциту платіжного балансу деяких країн. При цьому надання кредиту супроводжується оцінюванням Фондом економічної ситуації у країні та вимогами проведення жорстких стабілізаційних заходів.

Суттєвий вплив на світову валютну систему мають регіональні об'єднання, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів, або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торговельних відносин всередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може служити ЄС, країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їх співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Під національною валютною системою розуміють частину грошової системи, форму організації валютних відносин країни, яка визначається національним законодавством. Основними елементами національної валютної системи є: національна валютна одиниця; склад офіційних золотовалютних резервів; паритет валюти і механізм формування валютного курсу; умови обертання валюти (наявність чи відсутність валютних обмежень); порядок зовнішніх розрахунків країни; режим національного валютного ринку і ринку золота; положення національних органів регулювання валютних відносин країни.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів та рекомендацій, встановлених МВФ та регіональними союзами.

Сукупність економічних та адміністративних заходів, які реалізуються державними органами і міждержавними організаціями у сфері валютних відносин відповідно до концепції економічного розвитку, являють собою валютну політику.

Головна мета валютної політики — це досягнення стабільності валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності і, перш за все, зовнішньої торгівлі, забезпечення стійкого економічного зростання, стримання інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обігу і платіжного балансу. Основними складниками валютної політики є валютне регулювання, міжнародне валютне співробітництво та валютний контроль.

Система валютного регулювання являє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи:

- Національний банк України є головним органом системи валютного регулювання. Він безпосередньо реалізує валютну політику, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву, контролює дотримання ліміту зовнішнього боргу;

- Кабінет Міністрів України забезпечує виконання бюджетної політики в частині, що стосується руху валютних цінностей, бере участь у складанні та контролі за виконанням платіжного балансу країни;

- уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки;

- Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями;
- Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України;
- Державна митна служба України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Розрізняють дві основні групи інструментів валютного регулювання: адміністративні та економічні. Адміністративні інструменти, як правило, це законодавчо закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним із суб'єктів ринку. До економічних інструментів відносяться: девальвація валюти, ревальвація валюти, валютна інтервенція, корекція облікових ставок, валютні обмеження, встановлення режимів конвертованості валют, диверсифікація валютних резервів.

Девальвація валюти — передбачає дії відповідних інституційних структур, спрямовані на зниження обігового курсу валюти власної країни. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з другого, — для підвищення конкурентоздатності та покращення торговельних позицій країни на світовому ринку.

Ревальвація валюти протилежна девальвації. Вона пов'язана з діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту і припливу інвестицій.

Валютна інтервенція, являє собою цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок та валютний курс, який здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту та

пропозиції певної валюти й викликають кореляцію її обмінного курсу.

Валютні інтервенції активно використовуються у світовій практиці валютного регулювання, однак вони пов'язані зі значними витратами. Зокрема, валютні інтервенції здійснюються:

- за рахунок використання власних валютних резервів;
- з допомогою своп-угоди — договору з певною країною щодо отримання кредиту в валюті цієї країни, необхідній для проведення валютної інтервенції;
- за рахунок продажу цінних паперів в іноземній валюті;
- за рахунок продажу кредитних позицій країни в СДР.

Корекція облікових ставок Національного банку є достатньо поширеним способом впливу на курсові співвідношення. Підвищення облікових ставок Національного банку приводить до зростання (завдяки підвищеному попиту) курсу валюти, а скорочення — до зниження курсу. Механізм впливу процентної ставки Національного банку на курс валюти здійснюється через операції Національного банку з комерційними банками та іншими кредитними установами з обліку короточасних державних зобов'язань та комерційних векселів.

Валютні обмеження — це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів. Це системи нормативних правил, які регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій.

Валютні обмеження — це система державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) щодо встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями. Розглянемо основні обмеження, які застосовуються найчастіше.

У цілому валютні обмеження можна розподілити за сферами їх застосування:

1. Обмеження у сфері здійснення поточних операцій:

- ◆ обмеження можливості експортерів використовувати валютну виручку або обов'язковий (повний чи частковий) продаж її центральному банку;
- ◆ обмежувальний характер продажу іноземної валюти імпортеру;
- ◆ заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентом та за кордоном;
- ◆ регламентація термінів платежів та поставок по експортно-імпортних операціях

2. Обмеження у сфері фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної чи національної валюти, цінних паперів, золота;
- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;
- контроль за залученням іноземних кредитів;
- регулювання інвестицій нерезидентів;
- обмеження ввезення валюти до країни.

Валютні обмеження тісно переплетені з торговельним та кредитним регулюванням. Необхідно враховувати, що валютні обмеження негативно впливають на розвиток зовнішньоекономічного співробітництва країн. Вони застосовуються у разі, коли в країні бракує іноземної валюти. При істотній зовнішній заборгованості та розладі платіжного балансу лише ці заходи можуть дозволити стабілізувати курс національної валюти. Тому прийнято вважати, що валютні обмеження слід використовувати у критичних ситуаціях для призупинення спаду або різких коливань обмінних курсів валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості.

При режимі повної конвертованості всі іноземні та вітчизняні фізичні й юридичні особи, що володіють певною сумою грошей даної країни, мають можливість вільно використовувати ці гроші з будь-якою метою: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції по всіх видах операцій платіжного балансу.

При частковій конвертованості в операціях купівлі—продажу використовуються певні обмеження. Відповідно до вимог МВФ такі обмеження не повинні стосуватися платежів по поточних міжнародних операціях (платежів за результатами зовнішньої торгівлі, короткочасних банківських операцій, платежів з погашення позик і відсотків, перерахування прибутку від інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру).

Диверсифікація валютних резервів спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют.

Валютне регулювання передбачає: регулювання курсу національної валюти; організацію розрахунків в іноземній валюті; механізм відкриття рахунка в іноземній валюті; купівлю іноземної валюти; розрахунки по експортно-імпортних операціях; здійснення резидентами іноземних інвестицій; операції купівлі-

продажу іноземної валюти готівкою; порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України; правила переказу іноземної валюти.

Основним об'єктом системи валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. Валютний курс — це ціна грошової одиниці валюти, що виражена у грошових одиницях іншої країни. Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є: стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короткочасних капіталів між країнами тощо.

Різкі зміни курсу валюти суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Встановлення та регулювання валютного курсу — одна з найважливіших частин валютного регулювання і зовнішньоекономічної політики, оскільки відбиває міру втручання держави у ринкові відносини. Обмінний курс валюти та його стабільність, передбачуваність його змін можуть створювати додаткові витрати, або навпаки, переваги від зовнішньоекономічної діяльності і, таким чином стимулювати або обмежувати її.

Залежно від того, як встановлюється валютний курс, можливі два крайніх варіанти: курс може бути жорстко фіксований до іноземної валюти або може вільно плавати залежно від співвідношення попиту на іноземну валюту та її пропозиції. Зрозуміло, що між цими двома полярними варіантами можливі численні комбінації елементів плаваючого і фіксованого курсів. По класифікації, схваленій МВФ в 1982 р., всі валюти країн світу залежно від міри свободи зміни їх курсів діляться на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом.

Фіксований валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між валютами, допускаючи тимчасове відхилення від нього в одну або іншу сторону не більше ніж на 2,25 %. Курс може фіксуватися одним із таких способів:

- Фіксація курсу до однієї валюти, тобто прив'язка курсу національної валюти до курсу найбільш значимої валюти у сфері міжнародних розрахунків. Курс, фіксований до долара США, мають багато країн: Латинської Америки (Аргентина, Барбадос, Беліз, Венесуела та ін.), Африки (Ліберія, Нігерія), деякі країни з перехідною економікою (Литва, Туркменістан).

- Валютне правління фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти повністю забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

- Фіксація курсу загальної валюти до однієї зарубіжної валюти. До французького франка зафіксований курс загальної валюти зони франка, що використовується 14 франкомовними африканськими країнами (Бенін, Буркіна-Фасо, Камерун та ін.). Курс східнокарибського долара, що використовується вісьма державами Карибського басейну (Антигуа, Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія і Сент-Вінсент і Гренадини), зафіксований до долара США.

- Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн головних торгових партнерів: Бутан до індійської рупії, Лесото, Намібія і Свазіленд до південноафриканського ранду. У цих випадках грошові власті країн звичайно підтримують запаси іноземних валют, до яких фіксовано курс, на повну суму національної валюти, випущеної в обіг, що іноді дозволяє вважати цей тип фіксації курсу різновидом валютного правління.

- Фіксація курсу до валютного композиту, прив'язка курсу національної валюти до курсів колективних грошових одиниць, таких як СДР, або до різних кошиків валют країн основних торговельних партнерів. До СДР фіксують курс своєї національної валюти Лівія та Сейшельські Острови. До інших кошиків валют, на розсуд самих країн, фіксують свої курси Бангладеш, Ботсвана, Бурунді, Кіпр, Фіджі, Ісландія, Йорданія, Кувейт, Мальта, Мавританія, Марокко, Непал, Соломонові Острови, Таїланд, Тонга. Питома вага валют у кошиках, що складаються для фіксації курсу, звичайно відображає питому вагу країн, що використовують цю валюту у зовнішній торгівлі товарами і послугами.

Обмежено гнучкий валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил. Такий курс може встановлюватися такими основними способами:

- ◆ Обмежено гнучкий курс до однієї валюти, тобто підтримка коливань валютного курсу в певних межах (7,25 %) від офіційно зафіксованого паритету до якої-небудь однієї іноземної валюти. Бахрейн, Катар, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати визначають обмінний курс своєї національної валюти як обмежено гнучкий щодо долара США.

- ◆ Обмежено гнучкий курс в рамках спільної політики, тобто спільне плавання національних валют у межах 2,25 % від центра-

льного розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовувався 10 із 15 західноєвропейських країн членів ЄС в рамках Європейської валютної системи (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

Плаваючий валютний курс — це курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції валют. Держава може впливати на формування курсу шляхом проведення валютної інтервенції.

Звичайно плаваючим вважається валютний курс, який може змінюватися в будь-яких межах, причому ці межі законодавчо не встановлюються. Відомі його такі різновиди плаваючого курсоутворення:

- Коригований валютний курс — це курс автоматично змінний у відповідності до зміни певного набору економічних показників. Поточний валютний курс може автоматично змінюватися, наприклад внаслідок зміни рівня інфляції в даній країні чи в країні основного торгового партнера. Такий метод встановлення курсу застосовується в Чилі, Еквадорі і Нікарагуа.

- Керований плаваючий валютний курс — це курс, що встановлюється центральним банком, а не валютним ринком, але з частотою його зміною. Причому ці зміни не носять автоматичного характеру, тобто беруться до уваги такі загальні макроекономічні показники, як стан платіжного балансу країни, обсяги золотовалютних резервів, розвиток паралельного ринку валюти. Такий метод встановлення валютного курсу застосовується 38 країнами світу, як промислово розвинутими (Норвегія, Греція), чи країнами, що розвиваються (Алжир, Ангола, Бразилія, Камбоджа, Колумбія, Єгипет, Пакистан та ін.), так і країнами з перехідною економікою (Хорватія, Латвія, Польща, Словенія, В'єтнам, Грузія, Росія).

- Незалежно плаваючий валютний курс — це курс, що визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції на валюту на валютному ринку при невтручанні держави в даний процес. Держава в особі уряду може також торгувати на валютному ринку, здійснюючи валютну інтервенцію з метою згладжування дуже сильних коливань курсу національної валюти. Таким чином, встановлюють курси своїх валют переважно більшість промислово розвинутих країн.

Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає в збільшенні кількості країн, які використовують різні види плаваючих курсів, і скороченні кількості країн, що дотримуються політики фіксованого валютного курсу. Фіксація ку-

рсу, як правило, носить односторонній характер: факт фіксування малою країною курсу своєї валюти до валюти великої країни означає тільки те, що власті малої країни коштами грошової політики зобов'язуються захищати і підтримувати курс, але це не означає, що його також будуть підтримувати власті великої країни.

Механізми курсоутворення при плаваючому режимі валютного курсу діляться на: чисте плавання, тобто курсоутворення без втручання центрального банку у валютний ринок та «брудне плавання», коли курсоутворення відбувається при активній інтервенції центрального банку на валютному ринку країни.

З метою визначення офіційного курсу гривні в Україні всі іноземні валюти розподілено на три групи, які описані у спеціальному класифікаторі. Це:

1) вільно конвертовані валюти. Вони без обмежень обмінюються на інші валюти, курси яких визначаються НБУ (долари США, канадські долари, японські ієни, англійські фунти стерлінгів, німецькі марки, іспанські пезети, італійські ліри, французькі франки, естонські крони, євро, СДР та ін.)

2) валюти з обмеженою конвертованістю, крос-курси яких визначаються НБУ (валюти окремих країн, що розвиваються, країн Центральної та Східної Європи, країн колишнього СРСР).

3) неконвертовані валюти, які не обмінюються на інші валюти, курси яких не визначаються НБУ.

Механізм встановлення валютного курсу в Україні має певні особливості. Так, офіційний курс української валюти до долара США визначається НБУ на підставі результатів торгів на Українському міжбанківському валютному ринку, офіційний курс гривні до всіх інших валют першої групи Класифікатора іноземних валют визначається через крос-курси Франкфуртської валютної біржі та Московської міжбанківської валютної біржі, а офіційний курс української гривні до національних валют країн колишнього СРСР визначається через крос-курси Центрального банку Росії при встановленні офіційного курсу рубля. Стосовно інших валют другої групи курс української валюти визначається через крос-курси, що публікуються в «Financial Times».

Офіційний курс української гривні використовується в усіх безготівкових операціях купівлі та продажу іноземної валюти, в бухгалтерському обліку всіх операцій, здійснених в іноземній валюті, в розрахунках з бюджетом, митницею, в ціноутворенні, статистичній звітності.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є організація розрахунків в іноземній валюті. Відповідно до законодавств-

ва валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України. Тому нерезиденти-роботодавці повинні здійснювати оплату праці резидентів виключно у валюті України у готівковій або безготівковій формі.

У розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обігу використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки.

Уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученнями та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів.

Здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обігу у валюті України допускається лише за умови наявності індивідуальної ліцензії НБУ. Валютні цінності резидентів, що знаходяться поза межами України, підлягають обов'язковому декларуванню в НБУ.

В Україні з метою валютного регулювання широко використовується ліцензування. Це дозволяє здійснювати безпосередній контроль над переміщенням валютних цінностей. Ліцензування здійснюється НБУ та його регіональними відділеннями.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій (таких як ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення прямих кореспондентських зв'язків з іноземними банками, операції з міжнародних торговельних розрахунків, операції з торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку та ін.) на весь період чинності режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам та нерезидентам на здійснення до разової валютної операції. Індивідуальні ліцензії необхідні для таких операцій:

- ◆ вивезення та переказування валютних цінностей за кордон понад встановлені норми;
- ◆ отримання та надання резидентам кредитів в іноземній валюті, якщо терміни та суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;
- ◆ використання іноземної валюти на території України як засобу платежу;
- ◆ здійснення іноземних інвестицій за кордон та ін.

Характерною особливістю валютного регулювання в нашій країні є відкриття рахунків в іноземній валюті. Відповідно до законодавства України передбачено, що рахунки в іноземній валю-

ті юридичним та фізичним особам, резидентам чи нерезидентам відкриваються в уповноважених банках, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з іноземною валютою.

Право на відкриття рахунків в іноземній валюті отримують юридичні особи, у статутних документах яких передбачено здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Приватні підприємці (без створення юридичної особи) отримують таке право на підставі реєстраційної картки, в якій також передбачене здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Рахунки в іноземній валюті відкриваються юридичним особам-нерезидентам: дипломатичним та іншим офіційним представництвам в Україні, а також іноземним фірмам, міжнародним організаціям, іноземним інвесторам.

Банк, який відкрив розрахунковий рахунок в іноземній валюті, про відкриття такого рахунку повідомляє податковим органам та банку, де клієнт має розрахунковий рахунок в національній валюті.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є купівля іноземної валюти.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами та нерезидентами-юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію на торгівлю іноземною валютою НБУ, виключно на міжбанківському валютному ринку України.

Для придбання іноземної валюти потрібно надати документи, що підтверджують необхідність цієї операції. Це може бути:

- відповідним чином оформлений контракт на імпорт товарів, робіт або послуг;
- документи, які свідчать про правомірність переказування за кордон прибутку, отриманого іноземним інвестором від інвестицій в Україні;
- документи щодо руху капіталу, проліцензовані НБУ;
- документи, що свідчать про правомірність купівлі іноземної валюти для погашення та обслуговування резидентом кредиту, отриманого в іноземній валюті у встановленому порядку в уповноваженому банку.

Операції купівлі-продажу іноземної валюти здійснюються уповноваженими банками за письмовими дорученнями клієнтів та з оплатою комісійної винагороди на договірних умовах, при цьому до доручення додаються необхідні документи, що підтверджують характер угоди.

Придбана або зарахована на спеціальний рахунок клієнта іноземна валюта має бути використана у повній відповідності до ко-

нтракту або інших необхідних документів протягом 5 банківських днів. У випадку порушення цього терміну придбана валюта продається уповноваженими банками протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, яка може виникнути при такій операції, спрямовується до державного бюджету України, а негативна курсова різниця зараховується до результатів господарської діяльності резидента.

У випадку, якщо після оплати контракту залишилися кошти, сума яких не перевищує одного біржового лоту, вони повинні бути зараховані на поточний валютний рахунок клієнта. Залишок валюти в сумі, що перевищує один біржовий лот, має бути проданий на найближчих біржових торгах.

Придбання фізичними особами-резидентами іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України здійснюється: під належним чином оформлені угоди (контракти) та інвойси з юридичною особою; для власного вжитку; лише за наявності посередника — юридичної особи; у безготівковій формі; на суму не більше 8000 дол США.

Основні функції валютного контролю при купівлі іноземної валюти здійснюють уповноважені банки, які повинні отримувати від клієнтів необхідні документи на придбання іноземної валюти та контролювати її цільове використання. Уповноважені банки також здійснюють функції агента валютного контролю при переказуванні іноземної валюти за кордон.

Існують певні особливості валютного регулювання в Україні іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися лише за рахунок власних коштів. Здійснення інвестицій за рахунок кредитів, отриманих від уповноважених або іноземних банків, забороняється. Здійснення іноземних інвестицій за рахунок бюджетних коштів дозволено лише за відповідними постановами Верховної Ради України.

Для здійснення резидентами іноземних інвестицій необхідна індивідуальна ліцензія НБУ, яка видається як юридичним особам України, так і фізичним особам, які зареєстровані як підприємці. Іноземні інвестиції резидентів України повинні здійснюватися лише в безготівковій формі і виключно через кореспондентські рахунки уповноважених банків України.

Всі надходження від іноземних інвестицій на користь резидентів мають бути зараховані на валютні рахунки резидентів в уповноважених банках після сплати усіх податків, які вимагаються за законодавством країни, що приймає. При цьому уповноваже-

ному банку та податковій інспекції подається офіційне підтвердження сплати податків за кордоном. Суми податків зараховуються тільки у разі, якщо між Україною та країною, що приймає, укладено угоду про уникнення подвійного оподаткування.

Прибуток, отриманий резидентами за кордоном у будь-якій формі, підлягає обов'язковому декларуванню. Всі валютні цінності, доходи та майно, які знаходяться за межами України, підлягають обов'язковому декларуванню суб'єктами підприємницької діяльності.

Характерною рисою валютного регулювання в нашій країні є також проведення операцій купівлі—продажу готівкової іноземної валюти. Обмінні пункти відкриваються для обслуговування фізичних осіб — резидентів та нерезидентів. Вони відкриваються кредитними установами, які мають ліцензію НБУ на даний вид операцій, а також іншими юридичними особами-резидентами, які уклали агентську угоду з уповноваженим банком, в якому відкрито їх гривневий або валютний рахунок.

В окремих випадках дозволяються розрахунки між резидентами та нерезидентами в іноземній валюті готівкою, в тому числі й за експорт товарів та послуг. Розрахунки готівкою здійснюються за умови надання безпосередньо нерезидентом валютної готівки в касу банку на рахунок резидента. При цьому оплата у готівковій формі має бути передбачена у контракті і нерезидент має надати декларацію про ввезення на територію України іноземної валюти.

Крім цього, дозволяється придбання за іноземну валюту деяких товарів на території міжнародних портів, аеропортів, вокзалів України. Нерезиденти можуть оплачувати в іноземній валюті страхування та готельні послуги, дорожні збори.

8.2. ВАЛЮТНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

Важливим елементом зовнішньоторговельного контракту виступають валютні-фінансові умови, які регулюють розрахунки між контрагентами. При визначенні валютно-фінансових умов контрактів, як правило, проявляється протилежність інтересів, який прагне отримати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого в виплаті найменшої суми валют, швидкому отриманні товару та відстроком платежу до моменту його кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових умов кон-

трактів залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій та звичаїв міжнародної торгівлі даним товаром.

До валютних умов зовнішньоторговельних угод відносяться: встановлення валюти ціни та валюти платежу, а у разі їх розбіжності курсу — перерахунку валюти ціни у валюту платежу, а також способів усунення можливих валютних ризиків.

Валютні умови безпосередньо впливають на ефективність укладеної угоди. У зв'язку з цим контрагенти уважно слідкують за станом міжнародних валютних ринків, за коливанням валютних курсів, за валютно-фінансовим становищем країни свого контрагента. Вони прогнозують стан курсу валют на перспективу, прагнуть зробити правильний вибір валюти ціни та валюти платежу.

Валюта ціни — це валюта, в якій виражена ціна товару, зафіксована в контракті. Як правило, валюту ціни виражають у найбільш стабільній на момент укладення угоди валюті.

Ціна товару може встановлюватись у валюті країни експортера, у валюті країни імпортера чи у валютах третіх країн. Специфіка вибору валюти ціни в зовнішній торгівлі країн колишніх республік СРСР обумовлена частково конвертованістю національних валют, у зв'язку з чим в розрахунках використовуються іноземні валюти. При цьому в торгівлі з переважною більшістю країн розрахунки здійснюються у вільно конвертованій валюті. Це може бути валюта контрагента чи третьої країни.

В імпортних контрактах при купівлі продукції в промислово розвинутих країнах, валюта яких є конвертованою, ціни, як правило, встановлюються в національній валюті цих країн. При імпорті із країн, що розвиваються, які мають замкнуті та частково-конвертовані валюти, ціни фіксуються в ВКВ провідних країн світу: доларах США, англійських фунтах стерлінгів, марках ФРН, французьких та швейцарських франках, японських ієнах. При експортних операціях вітчизняні підприємства валюти ціни вибирають з числа цих чи найбільш розповсюджених валют.

Визначення валюти ціни є дуже важливою умовою контракту, оскільки валюти не рівноцінні за своєю якістю: є стійкі валюти зі стабільною купівельною спроможністю та слабкі (м'які) валюти, курс яких постійно змінюється. Тому від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений в момент фіксації ціни і підписання контракту. Тому покупець виграє при встановленні ціни в слабкій валюті і валюті, курс якої має тенденцію до пониження.

Експортер, навпаки, прагне до найсильнішої валюти чи валюти, курси якої має тенденцію до підвищення.

Якщо ціна імпортного контракту буде встановлена в твердій валюті, то щоб компенсувати втрати, потрібно вимагати від продавця знизити ціну чи поступку за іншими умовами контракту. В експортному ж контракті, якщо ціну встановлено у відповідності до інтересів імпортера, тобто в слабкій валюті продавцю слід підвищити ціну товару.

З валютної точки зору, експорт доцільно орієнтувати на країни з «сильними» валютами, а імпорт — зі «слабкими» валютами. Але це можливо лише при інших рівних умовах: якість, ціна і т. д.

Валюта платежу — це валюта, в якій проходить оплата товару за контрактом (або погашення кредиту, якщо в контракті передбачено його використання).

В торгівлі з фірмами промислово розвинутих країн, і особливо європейських, валютою платежу, як правило, є національні валюти цих країн. У торгівлі з країнами, що розвиваються, — ВКВ основних промислово розвинутих країн, причому в експортних контрактах валюта тих із них, у банках котрих зберігаються надходження країн, що розвиваються від експорту.

Однією із суттєвих ознак валютного регулювання в нашій державі є терміни розрахунків за експортно-імпортними операціями.

При експортних контрактах виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, що вказані у контрактах, але не перевищують 90 календарних днів від дати митного оформлення продукції, а у разі робіт, послуг або передачі прав інтелектуальної власності — від моменту підписання акта або іншого документа, які свідчать про їх виконання.

Отримання продукції по імпортних контрактах не повинне перевищувати 90 календарних днів від моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції, що імпортується.

Порушення резидентами термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями приводить до нарахування пені за кожен прострочений день у розмірі 0,3 % від суми недоотриманої виручки або недопоставленої продукції в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день заборгованості. Нарахування пені здійснюється на підставі вантажних митних декларацій, отриманих на митниці, а також журналу обліку розрахунків за імпортними контрактами.

Перевищення 90-денного терміну отримання валютної виручки або продукції згідно з імпорнтним контрактом можливе лише при індивідуальному дозволі обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. Підставою для продовження законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортно-імпорнтних операціях є висновки відповідних міністерств та відомств, які підтверджують належність контракту резидента з іноземною фірмою до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, постачання складних технічних виробів та товарів спеціального призначення. Продовження термінів розрахунків по експортно-імпорнтних операціях дається на термін, що, як правило, не перевищує 90 календарних днів. В окремих випадках обласні управління НБУ можуть продовжувати строки вже наданих індивідуальних дозволів на загальний термін не більше 270 днів.

Валюта ціни і валюта платежу, як правило, збігаються, але є випадки, коли вони не збігаються, особливо при проведенні клірингових операцій чи при встановленні контрактних цін у традиційних валютних (у торгівлі біржовими товарами, на аукціонах). Валюта ціни та валюта платежу не збігаються також при фіксації ціни в будь-якій розрахунковій одиниці (наприклад, СДР). Розбіжність валюти ціни і валюти платежу є також однією із форм страхування валютного ризику.

Якщо валюта ціни та валюта платежу не збігаються, то в контракті мають бути зафіксовані умови перерахунку першої в другу.

У контракті необхідно встановити:

- час перерахунку валют. Розрахунки завжди здійснюються за поточним курсом валюти — найчастіше за ринковим курсом за день до платежу чи за 2—3 дні, що передують дню платежу, або на день платежу;

- ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку;
- курс перерахунку (курс продавця, курс покупця, середній курс);

- курс якого виду платіжних засобів використовується (курс телеграфного переказу, початкового переказу, векселів та ін.).

Якщо валюта ціни і валюта платежу збігаються, то її називають валютою контракту.

Відповідно до законодавчих та нормативних актів України, в розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Використання національної валюти допускається в розрахунках з країнами, колишніми республіками СРСР, крім Естонії, якщо це передбачено контрактами.

8.3. ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ТА СПОСОБИ ЇХ УСУНЕННЯ

При укладенні довготривалих контрактів виникають валютні ризики, що пов'язано зі змінами курсу валюти, внаслідок чого змінюється реальна вартість платежу. Головним чинником валютних ризиків є коротко — та довгострокові коливання обмінних курсів, що залежать від попиту й пропозиції валюти на національних і міжнародних валютних ринках. У довгостроковому періоді визначальну роль відіграє загальний економічний стан країни, рівень виробництва, збалансованість основних макроекономічних пропорцій, обсяги зовнішньої торгівлі тощо, а в короткостроковому — збалансованість окремих ринків і загальний стан ринкового й конкурентного середовища. Коливання кількісних показників окремих чинників та їх певне співвідношення відіграють вирішальну роль у змінах валютних курсів, а тому можуть мати суттєвий вплив на характер виникнення і рівень валютного ризику.

За природою утворення валютні ризики можна поділити на курсові та інфляційні. У першому випадку експорт отримує суму у національній валюті меншу, ніж ту, на яку він розраховував при укладенні контракту. У другому — зменшується купівельна спроможність валюти платежу. Масштаби ризику, пов'язаного з падінням купівельної спроможності валюти, залежать від розриву в часі між укладенням контракту та моменти здійснення самого платежу. Даний вид валютного ризику має суттєве значення при довгострокових та кредитних угодах і є одностороннім, оскільки в умовах інфляції збитки мають місце у продавців (кредиторів).

Таким чином, валютні ризики, які виникають при експортно-імпортних операціях, обумовлені зміною валютних курсів та падінням купівельної спроможності валют.

Валютні ризики, які виникають внаслідок зміни курсів валют, впливають як на положення продавця, так і покупця. Експортер несе збитки при пониженні курсу валюти ціни стосовно валюти платежу, оскільки він отримає меншу реальну вартість порівняно з контрактною; або при пониженні курсу валюти контракту тому що в цьому випадку отримає меншу суму в національній валюті. Для імпортера валютні ризики виникають, якщо підвищується курс валюти ціни стосовно валюти платежу, або зростає курс валюти контракту, оскільки для її купівлі він повинен витратити більше національної валюти.

За характером і місцем виникнення валютні ризики поділяють на:

- ◆ операційні;
- ◆ трансляційні (бухгалтерські);
- ◆ економічні.

Операційний валютний ризик можна визначити як можливість недоотримання прибутку або понесення збитків у результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти стосовно національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти стосовно національної. Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок — фактура на нього оформляється в іноземній валюті, може стримувати експорт, тому що виникають сумніви в тому, що експортовані товари в кінцевому результаті можна буде реалізувати з прибутком. Невизначеність вартості імпорту в національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу може перешкоджати міжнародній торгівлі. Може здатися, що невизначеності прибутковості експортних операцій, коли товари оцінюються в іноземній валюті, можна запобігти, якщо призначити ціну в базовій національній валюті компанії-експортера. Проте це лише перенесе валютний ризик на імпортера, що згодом віддасть перевагу постачальникам, готовим оформляти рахунки-фактури у валюті країни-імпортера. Крім того, знецінення іноземної валюти, які підривають прибутки від експорту товарів у перерахунку на національну валюту, супроводжується підвищенням курсу національної валюти і призводить до зростання ціни експорту в іноземній валюті, що знижує його конкурентоздатність. Особливо руйнівний ефект буде в умовах попиту, чутливого до зміни ціни. Описана проблема добре знайома експортерам автомашин, текстильних виробів і алкогольних напоїв.

Існує декілька основних методів страхування валютних ризиків:

- 1) односторонні дії одного із контрагентів;
- 2) операції страхових компаній, банківські та урядові гарантії;
- 3) взаємна домовленість учасників угоди.

На практиці досить широко використовується така форма страхування валютних ризиків, як захисні застереження, тобто договірні умови, які включаються в контракти та передбачають

можливість їх перегляду в процесі виконання договорів. У відповідності до валютних застережень, сума платежу підлягає перегляду пропорційно зміні курсу валюти платежу стосовно валюти ціни, або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження. Застереження можуть бути з двосторонньою направленістю, коли корекція платежу здійснюється і від зниження курсу валюти, і від його зростання, а також з односторонньою направленістю, яка передбачає корекцію платежу тільки при підвищенні або тільки при зниженні валютного курсу. Двосторонні застереження захищають інтереси обох партнерів, а односторонні — одного з них.

Є декілька способів, за допомогою яких суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть уникнути валютних ризиків, які обов'язково фіксуються в контракті як застереження. Важливими з них на сьогодні є пряме валютне застереження і побічне. При збігу валюти ціни і валюти платежу використовуються прямі застереження, де розмір платежу ставиться залежно від зміни іншої, стабільнішої валюти. Експортери, наприклад, наполягають на її застосуванні в тому випадку, коли валюта контракту має тенденцію до пониження.

Різновидом прямого застереження вважається мультивалютне застереження, згідно з яким сума платежу ставиться залежно від зміни курсового співвідношення між валютою платежу та корзиною валют, яка визначається угодою сторін. Мультивалютне застереження може бути 2 видів — на базі середньоарифметичного процента відхилення курсів заданого набору валют чи на базі зміни їх умовного середньоарифметичного курсу.

Переважає перший вид, оскільки забезпечує певну пропорційність зміни курсів валют. Кількість валют у наборі валютної корзини коливається від двох і більше. Вибір валют переважно визначається з огляду на характер зовнішньої торгівлі даної країни. Використовують курси декількох провідних валют світу. Широко застосовується і така практика, коли в якості базисної одиниці виступають міжнародні, колективні валюти (наприклад, СДР). Мультивалютні застереження мають деякі переваги порівняно з одновалютними:

- 1) валютна корзина як метод виміру середньозваженого курсу валюти платежу понижує вірогідність різкої зміни суми платежу;
- 2) вона значною мірою забезпечує інтереси обох контрагентів угоди з точки зору валютного ризику, оскільки включає валюти, що мають різний рівень стабільності.

Захисні якості багатовалютного застереження залежать, звичайно, не від кількості, а від якості набору валют.

З побічних способів захисту від валютних ризиків суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності найчастіше вибирають визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Як курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу найчастіше використовується ринковий курс на день, що передує дню платежу. На жаль, повної гарантії захисту від валютних ризиків ці застереження не дають, крім того, іноді вони приводять до зниження цін контракту.

При нерозбіжності валюти ціни і валюти платежу застосовується непряме застереження, згідно з яким сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти ціни до валюти платежу, яка відбулася у визначений термін в узгодженому місці. Таким чином, як уже підкреслювалося, саме використання різних валют для вираження ціни та здійснення платежу виступає однією із форм страхування валютного ризику. При цьому для непрямого валютного застереження, так як і для прямого, повинна бути вибрана найстійкіша валюта. Подібне застереження формулюється таким чином: «Валюту розрахунку (найменування валюти) визначено виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту) і становить... Х... одиниць валюти ціни договору (контракту) (найменування валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться, суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні... Х...».

Потрібно зазначити, що одним із способів забезпечення незмінної купівельної спроможності платежів за поставлені товари є товарообмінні операції. Для страхування валютних ризиків при кредитуванні використовуються компенсаційні угоди: сума позики прив'язана до ціни валютного товару, що поставляється в рахунок погашення кредиту, у зв'язку з можливою зміною суми кредиту через коливання цін та валютних курсів.

Великими фірмами використовується і такий метод страхування валютних ризиків, як регулювання валютної позиції за контрактам з тим, щоб вона була закритою. Наприклад, якщо в діяльності підприємства чітко простежується перевага експортної чи імпортової орієнтації, то ризик можна скоротити, укладаючи контракти в різних валютах, динаміка зміни курсу яких має протилежні тенденції. Але цей метод ефективний тільки в тому разі, якщо підприємство має широкі зовнішньоторговельні зв'язки. Можливе також укладення одночасно експортного та імпортного контрактів, в одній і тій же валюті і таким чином, щоб строки платежів були як найближче один до одного.

Регулювання валютної позиції як метод страхування валютних ризиків часто застосовується спільно з іншими методами і при правильному його використанні може звести до мінімуму валютний ризик.

Застосування валютних застережень з низки причин не в змозі повною мірою забезпечити валютні інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Уже в самому застереженні закладений ризик, оскільки таке застереження може привести до валютних втрат у зв'язку з тим, що ситуація на валютному ринку може змінитися не так, як прогнозувалось. Необхідно врахувати і те, що не завжди такі обмеження можуть бути застосовані на практиці, оскільки окремі країни забороняють їх використовувати. І навіть в тих випадках, коли застереження використовується, воно може привести до погіршення інших умов контракту, насамперед, цінових. Що стосується використання мультивалютних застережень то на практиці у зв'язку з їх складними підрахунками зовнішньоторговельні партнери можуть отримати різні результати, що викличе розбіжності між ними.

Одним із способів захисту від валютних ризиків є страхування під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. Це відбувається таким чином: підприємець, найчастіше експортер, що бажає застрахувати товар, наданий іноземному покупцеві, вступає в угоду зі страховим товариством, що володіє достатньою інформацією про кредитоспроможність потенційних імпортерів у даній країні. Відповідно до такої угоди страхове товариство, якщо воно вважатиме за можливе провести страхову операцію, погоджується відповідати за ту або іншу частку ризику, пов'язаного з торговельною операцією. Ініціатива страхування звичайно завжди залишається на боці експортера.

Страхування експорту припускає виникнення під час торговельної операції надмірного ризику, від якого страхове товариство і прагне забезпечити експортера.

Страхова фірма, уважно дослідивши умови діяльності фірми, що клопочеться про страхування, установлює певну норму ризику, яку вона визнає або нормальною, або залежною від самого експортера та характеру його діяльності, і погоджується страхувати будь-який ризик, що перевищує цю норму. З метою усунення торговельного ризику страхове товариство нерідко починає спеціальну експертизу товару, щоб установити, чи відповідає він замовленню і специфікаціям, доданим до трасованого векселя. Для усунення фінансового ризику страхове товариство часто вимагає надання клієнтом акцепту якогось солідного банку і пого-

джується страхувати лише акцептований вексель. Таким чином, за цих умов страхується лише надзвичайний ризик, що може виникнути стихійно як продукт нестійких господарських відносин.

Страховання всього ризику, що виникає у зв'язку з кредитуванням іноземного покупця, незважаючи на численні вимоги торговельних кіл, не є поширеним, оскільки розвиток страхування в цьому напрямку був би економічно недоцільним: спотворював би сутність страхування, підвищив би вартість страхування.

За повного страхування ризику експортер мало цікавиться платоспроможністю свого іноземного клієнта й у нього зникають стримуючі мотиви при наданні тому кредиту.

Хоча звільнення експортера від обов'язку спеціально вивчати фінансовий стан свого іноземного клієнта відповідало б прогресуючому поділу праці, проте в торгівлі дуже важко відокремити суто фінансову сторону від комерційної і, зокрема, суто комерційний ризик від самої торговельної операції.

Торговельний ризик унаслідок відмови покупця-імпортера прийняти товар і здійснити платіж зумовлює появу кредитного ризику, усунення якого дуже часто залежить від самого експортера (кредитора). Страховання комерційного кредиту є захистом експортера від надзвичайного фінансового ризику, який важко передбачити. Тому повне страхування від усіх ризиків погано узгоджується з тими економічними цілями, які має на меті страхування експорту.

Страхове товариство не є кредитною установою і не ставить перед собою мети замінити її. Його функції мають суто допоміжний характер, і хоч інколи гарантія страхового товариства полегшує продаж гарантованого векселя на обліковому ринку чи обліковому банку, та це не є основним моментом діяльності страховика. Покупця тратти може цілком забезпечити її акцепт якою-небудь солідною кредитною установою, і додаткова гарантія страхового товариства може бути бажаною, але вона не обов'язкова. Страховання кредиту захищає безпосередні інтереси експортера, який не може трасувати вексель без права регресу і домогтися для нього акцепту. Банк, що акцептує такий вексель і, отже, відмовляється від права зворотної вимоги до трасанта, фактично здійснює найповніше страхування кредиту експортера та змушений брати на себе весь ризик. Проте слід пам'ятати, що такий акцепт звичайно дається дуже обмеженому колу підприємців, котрі мають бездоганну репутацію, за умови стягування на користь акцептанта високої винагороди, і, по суті, не є банківською операцією. У цьому разі експортер користується одночасно

банківським акцептом, що полегшує йому мобілізацію необхідних капіталів на обліковому ринку, і полісом страхового товариства для забезпечення кредиту, наданого ним, у свою чергу, покупцеві. Відбувається нормальний розподіл праці між різноманітними інституціями.

При акцепті тратти без права обороту на трасанта банк втручається у незнайому для нього сферу і бере на себе ризик у такому розмірі, який звичайно не застосовується у банківській практиці. Акцентуючи тратту з правом регресу, він може висунути свої претензії до обох контрагентів і зазнає значних збитків лише у разі одночасного банкрутства обох, під час же акцепту тратти без права регресу банк бере на себе і фінансовий, і торговельний ризик. Страхове товариство також втручається в чужу йому сферу, видаючи поліс на всю суму можливого ризику. Цим самим страховик усуває необхідність банківського акцепту, оскільки страхова установа не тільки звільняє кредитора від надмірного ризику, а й полегшує йому мобілізацію капіталів на обліковому ринку.

Сьогодні не існує особливої потреби в спеціальній інституції, яка об'єднує функції і банку, і страхової установи. Для цього можна використовувати вже існуючі установи (як, наприклад, у Німеччині). Злиття в одній установі і страхових, і акцептних функцій суперечить історичному розвитку страхових установ у сфері кредитування зовнішньої торгівлі, що виникли як результат прогресуючого розподілу праці. І все ж значно зручнішим вважається об'єднання страхових установ зі спеціальними бюро, які з'ясовують платоспроможність іноземної клієнтури, оскільки таке об'єднання обмежує до мінімуму торговельний і фінансовий ризик. Крім того, страхове товариство при страхуванні всього ризику змушене вимагати в експортера особливого забезпечення і, гарантуючи весь ризик, обумовлювати право зворотної вимоги. Це особливо важливо тоді, коли, виконуючи замовлення, експортер допустив помилку, що спричинила відмову покупця прийняти товар і здійснити платіж.

Право ж регресу припускає деяке розкладання ризику. Повне звільнення експортера від ризику можливе лише за умови трасування векселя «без обороту».

Облік або акцепт банком тратти без обороту на трасанта є однією з форм існуючої раніше системи страхування кредиту, відомої як взяття банком ризику на себе.

У цьому разі банки погоджуються взяти на себе ризик щодо платежів покупців товару, які мають надійти. У банківській прак-

тиці, крім страхування ризику продавця, існує страхування ризику, тісно пов'язаного з активною банківською діяльністю, або стосовно продавця (експортера), або стосовно покупця (імпортера), або стосовно їх обох разом. У першому випадку банк не тільки страхує ризик, а й здійснює експортеру платіж у розмірі фактурної вартості товару відразу після здачі документів останньому, кредитуючи експортера на час транспортування товару. Коли ж передбачається кредитування імпортера, банк здійснює усі належні платежі експортеру відразу ж після здачі товару і кредитує експортера вже за власний рахунок. Ця операція дає такі результати: по-перше, звільняє експортера від ризику, пов'язаного з інкасуванням платежів від покупців і, по-друге, демобілізує капітали експортера, оскільки операція страхування супроводжується активною щодо експортера банківською операцією. Вартість страхування залежить від ступеня ризику, який страхова установа погоджується гарантувати.

Вважається, що, гарантуючи весь ризик, страховик повинен установлювати вищу ставку, ніж при страхуванні 50 чи 75 % того кінцевого збитку, якого може завдати невдалий кінець торговельної угоди. Природно, що якою б високою не була преміальна ставка, експортеру все ж буде вигідніше застрахувати товар і сплатити певний відсоток страховику, ніж перекласти усю вартість можливого ризику на ціну певної партії експортованого за кордон товару.

Експортер у разі невдалого виходу застрахованої комерційної операції може одержати страхове відшкодування в розмірі застрахованої суми лише після встановлення розмірів залишкового збитку.

Страхове товариство докладає всіх зусиль, щоб, по-перше, одержати в дебітора якусь частку застрахованої позики і, по-друге, реалізувати те майно або товари, що служили забезпеченням кредиту. Страховик використовує усю виручену суму на відшкодування збитків експортера, що застрахував свій кредит, доплачуючи від себе можливу різницю між застрахованою сумою і надходженнями від дебітора чи від продажу згаданого забезпечення. Ця операція потребує досить багато часу (близько трьох місяців), протягом якого страхове товариство встановлює розміри кінцевого збитку.

Крім зазначених, способами захисту є страхування за допомогою валютних опціонів, міжбанківських операцій «своп», форвардних валютних операцій, валютних ф'ючерсів.

Валютні опціони вперше було застосовано в 1973 р. на Чикагській біржі. Валютний опціон — угода між покупцем та продав-

цем валют, яка дає право покупцеві опціону купувати чи продавати за узгодженим курсом певну суму валюти протягом обумовленого періоду часу за винагороду. Опціонами торгують не тільки на міжбанківському ринку, але й на біржах фондових та товарних.

«Своп» — це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негативної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки, корпорації та ін.). За операціями «своп» готівкова угода здійснюється за курсом «спот», який в контругоді (строковій) коригується з урахуванням премії чи дисконту залежно від руху валютного курсу. При цьому клієнт економить на маржі — різниці між курсами продавця та покупця за готівковою угодою.

Форвардні та ф'ючерсні валютні операції — це строкові валютні угоди, при яких сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, який зафіксовано в момент її укладення. Курс валют за строковими угодами відрізняється від курсу за операціями «спот», хоча, як правило, напрямок динаміки курсів за готівковими та строковими угодами зігається.

Різниця між курсами валют за угодами «спот» та «форвард» визначається як знижка (дисконт чи депорт) з курсу «спот» в тому випадку, коли курс строкової угоди нижчий, або як премія (репорт), якщо він вищий: форвардні угоди укладаються, як правило, на строк від 1 тижня до 6 місяців.

Використання строкових угод для покриття валютних ризиків при здійсненні комерційних операцій отримало широке розповсюдження в кінці 60-х початку 70-х рр. в умовах кризи Бреттонвудської валютної системи та переходу до плаваючих валютних курсів. Валютні ф'ючерси подібні до форвардних угод на міжбанківському ринку, але мають певні відмінності. Ф'ючерсна валютна операція — це угода, яка означає зобов'язання на продаж чи купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату (в майбутньому) за курсом, який раніше встановлено при укладенні угоди. В стандартних контрактах регламентуються всі умови: сума, строк, гарантійний депозит, метод розрахунку. Лідруючими біржами в торгівлі ф'ючерсними контрактами є Чикагська, Нью-Йоркська, Лондонська, Сінгапурська, Цюрихська, Паризька. Торгівля ф'ючерсами здійснюється через клірингову розрахункову палату, яка виступає продавцем для кожного покупця і покупцем — для продавця. При укладенні угоди покупець та продавець

зобов'язані резервувати на спеціальному депозиті первинну маржу, розмір якої коливається від 0,04 до 6 % номінальної ціни контракту, на випадок невиконання продавцями та покупцями своїх зобов'язань. Депозит повертається після виконання зобов'язань.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА Ф'ЮЧЕРСНОГО ТА ФОРВАРДНОГО РИНКІВ

Критерій порівняння	Ф'ючерсний Ринок	Форвардний ринок
1. Учасники	Банки, корпорації, індивідуальні інвестори	Банки та крупні корпорації. Доступ для невеликих фірм на індивідуальних інвесторів обмежений
2. Метод спілкування	Учасники угоди звичайно не знають один одного	Один контрагент угоди знає другого
3. Посередники	Учасники угоди діють через брокерів	Учасники угоди, як правило, діють без посередників
4. Місце та метод угоди	В операційному залі бірж методи жестів та викриків	На міжбанківському валютному ринку по телефону чи телексу
5. Характер ринку та кількість котирувань валюти	Односторонній ринок: учасники угоди є чи покупцями, чи продавцями контракту, і, відповідно, котирується один курс валюти (покупця чи продавця)	Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти: покупця чи продавця
6. Спеціальний депозит	Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит в клірингову палату	Гарантійний депозит не потрібен, якщо угода між банками без посередників
7. Сума угоди	Стандартний контракт	Будь-яка сума за домовленістю учасників
8. Поставка валюти	Фактично за незначною кількістю контрактів (1—6 % угод)	З більшості контрактів (95 %)

Для позначення різних методів страхування валютного ризику шляхом купівлі-продажу іноземної валюти в банківській, біржовій та комерційній практиці використовується термін «хеджування», який означає, що хеджери здійснюють страхування валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог та зобов'язань в іноземній валюті.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Яка різниця між національною та міжнародною валютними системами?
2. Дайте визначення поняття валюти та валютних цінностей.
3. Які види валютних курсів використовуються при здійсненні валютних операцій?
4. Охарактеризуйте валютні операції, які мають право здійснювати резиденти та нерезиденти.
5. Дайте визначення валютних ризиків.
6. Які існують види валютних застережень?
7. Які засоби використовуються для страхування валютних ризиків?
8. Охарактеризуйте основні умови здійснення валютних операцій.
9. Які види валютних рахунків обслуговують зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання в Україні?
10. Які види документів служать підставою для купівлі валюти на валютному ринку?
11. Що являє собою система регулювання валютних відносин?
12. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання.
13. Які існують форми валютного регулювання?
14. Що являє собою валютна інтервенція?



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. В якому із перелічених випадків валюта ціни, як правило, не збігається з валютою платежу?

1. Щодо угоди клірингу.
2. Щодо угоди типу «оффсет».
3. Рамкові угоди.
4. Компенсаційні угоди.

2. В якій валюті має визначитися ціна зовнішньоторговельного контракту?

1. Лише у вільно конвертованій.
2. Лише в українській гривні.
3. В українській гривні та вільно конвертованій валюті.
4. У частково конвертованій валюті.

3. Яка обмовка корегує суму грошових обов'язків від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют?

1. Мультивалютна обмовка.
2. Одновалютна обмовка.
3. Спеціальна обмовка.
4. Комбінована обмовка.

4. Яке із наведених визначень відповідає поняттю «валютний курс»?

1. Ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн.
2. Співвідношення між грошовими одиницями різних країн за їх купівельною спроможністю.
3. Форма організації грошових відносин між країнами.
4. Гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

5. Валюта, в якій виражається ціна товару в контракті, — це:

1. Валюта угоди.
2. Валюта платежу.
3. Засіб платежу.
4. Форма платежу.

6. Що визначається за поточним ринковим курсом на день платежу?

1. Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу.
2. Курс валюти ціни.
3. Курс валюти платежу.
4. Курс валюти контракту.

7. Яка із наведених залежностей правильна?

1. Курс «спот» відрізняється від курсу «форвард» на величину дисконта, якщо перший вищий від другого.
2. Курс «спот» відрізняється від курсу «форвард» на величину премій, якщо перший вищий від другого.
3. Курс «спот» відрізняється від курсу «форвард» на величину дисконта, якщо перший нижчий від другого.
4. Курс «спот» відрізняється від курсу «форвард» на величину премій.

8. Яке із перелічених визначень відповідає поняттю «парат валютити»?

1. Співвідношення між грошовими одиницями різних країн за купівельною спроможністю.
2. Ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн.
3. Форма організації грошових відносин між країнами.
4. Гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

9. Валюта, в якій здійснюється оплата товару за контрактом, — це:

1. Валюта платежу.
2. Валюта ціни.
3. Засіб платежу.
4. Валюта угоди.

10. До чого призводить підвищення курсу валюти платежу при експорті?

1. Збільшення суми національної валюти.
2. Зменшення суми національної валюти.
3. Збільшення суми іноземної валюти.
4. Зменшення суми іноземної валюти.

11. Яка із перелічених категорій належить до національної валютної системи?

1. Порядок зовнішніх розрахунків країни.
2. Режим міжнародних валютних ринків.
3. Форми міжнародних розрахунків.
4. Статус міждержавних валютно-кредитних організацій.

12. З якою метою використовуються захисні обмовки?

1. Мінімізації валютних ризиків.
2. Максимізації валютних ризиків.
3. Збільшення прибутковості експортно-імпортних операцій.
4. Зменшення прибутковості експортно-імпортних операцій.

13. Яка із перелічених категорій входить до світової валютної системи?

1. Форми міжнародних розрахунків.
2. Форми зовнішніх розрахунків у країні.
3. Склад офіціальних золотовалютних резервів.
4. Національна валютна одиниця.

14. Який вид обумовлень використовується у випадках, кола валюта ціни збігається з валютою платежу?

1. Одновалютна обмовка.
2. Мультивалютна обмовка.
3. Спеціальна обмовка.
4. Комбінована обмовка.

15. Форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні це:

1. Валютні операції.
2. Валютні відносини.
3. Валютні цінності.

16. Грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери — платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовні камені тощо) — це:

1. Валютні операції.
2. Валютні відносини.
3. Валютні цінності.

17. Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є:

1. Міжнародна фінансова корпорація.
2. Міжнародний валютний фонд.
3. Європейський банк реконструкції та розвитку.

18. Сукупність економічних та адміністративних заходів, які реалізуються державними органами і міждержавними організаціями у сфері валютних відносин відповідно до концепції економічного розвитку, — це:

1. Валютна політика.
2. Система валютного регулювання.
3. Національна валютна система.

19. Дії відповідних інституційних структур, спрямовані на зниження обігового курсу національної валюти країни, це:

1. Девальвація валюти.
2. Ревальвація валюти.
3. Валютна інтервенція.

20. Дії, спрямовані на підвищення курсу національної валюти, — це:

1. Ревальвація валюти.
2. Валютна інтервенція.
3. Девальвація валюти.

21. Цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок та валютний курс, який здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти, — це:

1. Валютна інтервенція.
2. Ревальвація валюти.
3. Девальвація валюти.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання № 1

За умовами контракту підприємство-експортер надає іноземному покупцеві відстрочку платежу на 80 % вартості контракту на 2 роки з розрахунку 6 % річних. Сума контракту складає 200 000 ЄВРО погашення кредиту відбуватиметься рівними піврічними внесками /у вигляді виписаного комплексу тратт/ через півроку після поставки товару, відвантаженого одноразовою партією.

У даний момент між контрагентами ведуться переговори щодо способу нарахування процентів. Проценти можуть бути нараховані:

1. Із суми заборгованості до дати наступного платежу.
2. Від дати видачі до дати оплати чергової практики.
3. Підрахуванням загальної суми процентів і діленням її на рівні частини за числом тратт.

I. Визначити:

а) загальну суму належних до сплати процентів за всіма варіантами:

б) найбільш вигідний варіант нарахування процентів з точки зору експортера.

II. Припустивши, що рівно через рік з моменту перетинання митного кордону України відбулася документальна перевірка діяльності фірми-експортера, розрахувати (на підставі сучасного законодавства України):

а) розмір пені, що має бути сплачена підприємством на рахунок позикової інспекції;

б) який розмір пені перераховується в 2007 р.:

в) який максимальний розмір пені може сплатити фірма за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортних операціях резидентів.

Завдання № 2

Валютна виручка українського підприємства складає 37,5 тис. дол США. Витрати на транспортування, страхування вантажу та експедиторські витрати дорівнюють 7,5 тис. дол США. Курс гривні, що встановлюється на торгах міжбанківської валютної біржі, — 5,24 грн/дол США. Курс міжбанківського валютного ринку — 5,12 грн/дол США. Курс НБУ — 5,18 грн/дол США. Розмір комісійних банку — 1,5 %.

Визначити обсяг валютної та гривневої виручки підприємства згідно з існуючим законодавством щодо валютного регулювання.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

9.1 *Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.*

9.2. *Порядок створення спільних підприємств.*

9.3. *Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом.*

Ключові слова та поняття: іноземні інвестори, іноземні інвестиції, підприємства з іноземними інвестиціями, види іноземних інвестицій, форми іноземних інвестицій, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик, оцінки ефективності спільних підприємств, національний режим інвестиційної діяльності, порядок створення спільних підприємств, спільне підприємництво.

9.1. СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Формування ринкової економіки в Україні потребує докорінної перебудови зовнішньоекономічних зв'язків, що знаходить свій вираз у створенні і функціонуванні підприємств з іноземним капіталом і закріпленні цього процесу у відповідному законодавстві.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», серед видів зовнішньоекономічної діяльності виділяється спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами. Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Суб'єктами господарювання в режимі іноземного інвестування є:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;

- фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визначаються такими чинним законодавством України.

Узаконеними формами іноземних інвестицій в Україні є:

- 1) часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки у діючих підприємствах;
- 2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;
- 3) придбання прямо не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна;
- 4) придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав користуватися землею та концесій на використання природних ресурсів на території України;
- 5) придбання інших майнових прав;
- 6) інші форми здійснення інвестицій, зокрема, на підставі угод із суб'єктами господарської діяльності України, які прямо та виключно не заборонені законами України.

На території України щодо іноземних інвестицій та форми їх здійснення встановлюється національний режим інвестиційної діяльності, що означає ті самі права і обов'язки для підприємств з іноземними інвестиціями, які діють для національних суб'єктів господарської діяльності.

Найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу на території України як одна із форм господарювання за нових умов, що дає змогу залучити іноземний капітал в економіку, є спільні підприємства.

Спільне підприємство — організаційно-правова форма створення фірми в країні-одержувачеві капіталу. Даний вид підприємств створюється і управляється спільно іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є зниження капітальних

витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, що приймає.

У міжнародній економічній теорії спільні підприємства виділяють як один із найбільш розвинутих видів спільної підприємницької діяльності, характерними особливостями якого є: наявність згоди про довготермінові цілі співробітництва; об'єднання сторонами активів; оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень обох сторін; реалізація погоджених завдань через самостійні органи управління, незалежні від органів управління сторін; участь обох сторін у прибутках та збитках, відповідно до вкладеного капіталу.

Спільні підприємства мають переваги порівняно з іншими видами спільного підприємництва, оскільки забезпечується довготривалість угод, комплексність співробітництва, спільна відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, зменшується ризик, особливо політичний.

За чинним українським законодавством поняття «спільне підприємство» та «підприємство з іноземними інвестиціями» в цілому еквівалентні. Останній термін має ширше тлумачення, оскільки стосується й підприємств зі 100-відсотковим іноземним капіталом.

Як правило, для спільних підприємств, які створюються та діють на території України, характерна різноманітність видів і сфер діяльності. При цьому новостворювані спільні підприємства мають додержуватися таких орієнтирів: виробляти товари, послуги, потреба в яких задоволена поки що не повністю; оперативно впроваджувати наукові відкриття й винаходи для випуску конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції; забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції в галузях-споживачах продукції спільного підприємства; випускати високоякісні споживчі товари та послуги для населення; створювати нові робочі місця.

Процес створення спільних підприємств на території України досить динамічний. Перші спільні підприємства з'явилися у 1987

р. У другій половині 90-х років їх кількість уже становить близько 3000. Значно зросли не тільки масштаби діяльності спільних підприємств, а й спостерігалась їх диверсифікація. Основні галузі народного господарства, де діють дані підприємства, — це торгівля, сільське господарство, будівельна індустрія, транспорт і зв'язок, наука та освіта, харчова промисловість. Найбільшу активність у створенні спільних підприємств виявили підприємці з Польщі, Росії, США, Угорщини, Чехії та Словачії. До процесу створення спільних підприємств практично включено всі регіони України. Проте територіальна концентрація їх нерівномірна. Відносно розвинута інфраструктура, науково-технічний та кадровий потенціал, загальні соціально-економічні та ряд інших чинників сприяли утворенню спільних підприємств переважно у великих промислових регіонах: Київ, Одеська, Дніпропетровська, Донецька та Закарпатська області.

9.2. ПОРЯДОК СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відповідно до чинного законодавства України спільне підприємство може бути створене:

- шляхом його заснування;
- у результаті придбання іноземним інвестором частки участі (паю акцій) у діючому підприємстві без іноземної інвестиції;
- у результаті придбання юридичною чи фізичною особою України частки участі у підприємстві із 100-відсотковою іноземною інвестицією.

Процес створення СП на території України включає ряд послідовних етапів:

1. Розробка позицій українського партнера з питань створення СП.
2. Пошук і вибір іноземного партнера.
3. Підготовка і підписання партнерами протоколу про наміри.
4. Розробка техніко-економічного обґрунтування і його узгодження партнерами.
5. Підготовка установчих документів на базі техніко-економічного обґрунтування.
6. Реєстрація СП.

Пропозиція про створення СП на території України розробляється потенціальним засновником. Враховуючи багатоплановість і складність питань, які необхідно вивчити при підготовці ТЕО, ініціатори створення СП можуть звертатися за консультаціями як у державні органи, так і в спеціалізовані госпрозрахункові фірми.

Результатом цієї роботи є пакет документів, підготовлений партнерами, який включає:

- ◆ установчий договір про створення СП;
- ◆ Статут спільного підприємства;
- ◆ техніко-економічне обґрунтування СП.

Досвід розробки пропозицій про створення СП засвідчує, що ця робота характеризується великим обсягом, необхідністю аналізу правових, економічних та інших питань з урахуванням конкретних умов. До підготовки пакета документів про створення СП необхідно залучити групу спеціалістів, яка має бути організована на базі українського партнера і складатися з кваліфікованих експертів і обов'язково одного з майбутніх керівників СП. Після розробки основних вимог українська сторона приступає до пошуку партнера.

У разі коли пропозиція про створення СП виходить від іноземного партнера з викладкою основних контурів майбутнього підприємства, група спеціалістів зазначеного профілю аналізує дану пропозицію з подальшим уточненням позиції з іноземним партнером. Але в будь-якому разі важливим моментом процесу створення СП є пошук і вибір партнера.

Українське підприємство, що бажає створити СП, має надати інформацію іноземним партнерам про:

- рівень якості продукції, що випускається, його порівняння зі світовими аналогами;
- технічні характеристики обладнання;
- наявність окремих споруд, а також наявність вільних площ для внеску до статутного фонду;
- професійну підготовку і кваліфікацію кадрів;
- забезпеченість території майбутнього СП транспортними комунікаціями;
- місцезнаходження підприємства стосовно постачальника сировини, напівфабрикатів.

Позиція українського партнера включає в обов'язковому порядку вирішення питання валютного самозабезпечення СП. За законодавством потреби у валюті СП мають покривати за рахунок своїх валютних ресурсів. Потреби і надходження в іноземній валюті мають бути збалансовані, тобто рівні, що і буде означати на практиці реалізацію принципу валютного самозабезпечення. Конкретні деталі постачання і реалізації в іноземній валюті будуть розроблені партнерами в процесі переговорів і підготовки ТЕО, проте на перших етапах створення СП український партнер мусить мати загальну схему валютного самозабезпечення.

Пошук іноземного партнера спирається на загальновизнану у світовій практиці систему. Передусім необхідно накреслити коло фірм-продуцентів, які відомі на світовому ринку, що і робить український учасник за допомогою спеціалізованої служби Торгово-промислової палати України або через консультативно-посередницькі фірми, або через зовнішньоторговельні об'єднання.

Як і будь-яка фірма у світі, потенційний український учасник СП мусить мати у своєму розпорядженні систему критеріїв, за допомогою яких він відбере певну кількість фірм (8—10) для подальшого детального вивчення. До таких показників належать:

- ◆ розміри активів і їх динаміка в останні два-три роки;
- ◆ співвідношення між власними і запозиченими капіталами;
- ◆ співвідношення між основним і оборотним капіталом;
- ◆ кількість зайнятих на підприємстві;
- ◆ динаміка отриманого прибутку в останні два-три роки.

Ці абсолютні показники мають бути доповнені рядом відносних показників, які в цілому характеризують різні аспекти вкладення капіталу.

Після того як будуть відібрані три-чотири найбільш відповідні фірми, українське підприємство направляє їм офіційні запити. У запитах викладаються загальні вимоги до створюваного СП, вказуються технічні характеристики продукції, яка пропонується до випуску. Відомості, викладені в запиті, дають можливість іноземному партнеру уявити масштаби запланованого СП, загальні підходи до рівня конкурентоспроможності, можливий попит на продукцію на внутрішньому ринку, наявність споруд чи необхідність нових побудов для СП.

При виборі партнера використовується також практика проведення міжнародних тендерів (торгів). Тендери можуть бути проведені як відкриті, так і закриті. У разі проведення відкритих тендерів українські учасники зацікавлені в найбільш представницькій участі іноземних фірм, щоб забезпечити собі вибір торгів, у них можуть взяти участь лише деякі іноземні фірми. Це можливо за наявності особливого інтересу партнера базової країни, а також при бажанні залучити до тендерів лише певне коло фірм, добре відомих у тій чи іншій галузі.

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється місськими державними адміністраціями протягом трьох робочих днів після фактичного їх внесення у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України. Незареєстровані іноземні інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених чинним законодавством України.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі порушення встановленого порядку реєстрації, а з мотивів її недоцільності не допускається. Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій має бути оформлена письмово із зазначенням мотивів відмови і може бути оскаржена у судовому порядку.

Статутний фонд спільного підприємства — це сукупність внесків засновників, які надаються в повне господарське відання (володіння, користування, розпорядження) підприємству, яке вони створюють.

Обов'язковість створення статутного фонду спільного підприємства передбачена законодавством України. При цьому частка іноземного інвестора у статутному фонді має становити не менше 10 відсотків. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Іноземний інвестор може здійснювати свій внесок до статутного фонду спільного підприємства у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни—інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до чинного законодавства України.

Внески іноземного інвестора та його українського партнера до статутного фонду підприємства оцінюються в іноземній конвертованій валюті України за домовленістю сторін на підставі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум проводиться за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Питання про формування статутного фонду, який є основою для майбутньої діяльності спільного підприємства, вирішується партнерами. Виходячи з уяви про масштаби діяльності спільного підприємства, оцінюється його загальна вартість на момент виходу на проектну потужність з метою встановлення оптимального розміру капіталу, який необхідний для забезпечення першого етапу спільного підприємства. У подальшому статутний фонд спільного підприємства може поповнюватися за рахунок прибутків від господарської діяльності, а за необхідності також за рахунок додаткових внесків його учасників.

Вартість споруд, будинків, інженерних комунікацій, об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, які входять до складу внеску українського учасника, визначається виходячи з вартості нових будинків, комунікацій, споруд, побудованих в Україні за договорами з іноземними будівельниками, будівельно-монтажними фірмами і організаціями. При цьому вартість діючих будинків, споруд має бути зменшена на відсоток їх зносу за діючими в Україні нормами амортизації.

Оцінка вартості ліцензій та ноу-хау також необхідна, якщо вони подаються партнерами до статутного фонду як внесок. Вартість оцінюється, виходячи з:

- ◆ виду об'єкта, що передається за ліцензією, або її правової охорони;

- ◆ ціни одиниці продукції, що виробляється на базі ліцензії;
- ◆ обсягу продукції, що виробляється протягом дії ліцензії (від 5-и до 10-и років). У цьому випадку розмір плати визначається від 2 до 7 % вартості продукції, що випускається. Окрім вищевикладених загальних підходів, на практиці в Україні використовують і інші критерії. До них слід віднести:

- 1) унікальні ліцензії;
- 2) рівень освоєння і використання фірмою-ліцензіатом технології, що продається, з урахуванням одержаного комерційного ефекту;

- 3) термін освоєння ліцензії;

- 4) перспективи виходу ліцензіата на нові ринки збуту продукції.

Проводячи аудит статутного фонду, аналізують:

- відповідність розмірів оголошеного статутного фонду;
- первинні документи про внески засновників та правильність їх оформлення;

- правильність іноземних інвестицій;
- відповідність іноземної інвестиції до кваліфікаційних ознак залежно від періоду її внесення;

- дані про інвентаризацію майнових внесків;
- дані про реєстрацію (перереєстрацію) іноземних інвестицій;
- своєчасність внесення внесків та відображення їх у бухгалтерському обліку;

- факти збільшення (зменшення) розміру фонду та дані про їх реєстрацію;

- структуру фонду (частки);

- документи про відчуження іноземних інвестицій.

9.3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

Розміри статутного фонду відображають у цілому розміри підприємства, хоча і дуже умовно, бо тільки його повна вартість при виході на проектну потужність, розміри основних засобів, обсяг випуску продукції, кількість зайнятих у цілому дадуть уяву про підприємство.

Таким чином, формування статутного фонду викликає необхідність опрацювання різних аспектів господарської діяльності підприємства. Ця робота потребує участі всіх партнерів, їхнього взаєморозуміння.

Для оцінки економічної доцільності інвестиційного проекту в цілому необхідно розрахувати ряд показників, серед яких:

- ◆ прибуток від реалізації продукції;
- ◆ балансовий прибуток;
- ◆ чистий прибуток;
- ◆ річна і середньорічна рентабельність капітальних вкладень;
- ◆ внутрішня норма рентабельності;
- ◆ термін окупності проекту;
- ◆ валютна самоокупність.

Критерієм ефективності інвестиційного проекту є досягнення максимального інтегрального ефекту за період, що аналізується. Зазначені показники доцільно розраховувати за роками (дискретно) накопиченими значеннями (інтегрально).

Економічний ефект, що полягає в отриманні максимального прибутку, визначається як різниця між призведеною до початкового стану здійснення проекту виручкою від реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та витратами, які включають власні капіталовкладення, витрати, пов'язані з погашенням кредиту, поточні витрати виробництва і транспортування продукції.

У цілому розрахунок основних показників можна звести до такої схеми. Спочатку визначається прибуток від реалізації продукції в t -му році:

$$Pt = PSt \cdot k + Pct - Ct,$$

де Pt — прибуток від реалізації продукції;

PSt — валютна виручка від реалізації продукції в t -му році (якщо ці витрати не внесені до собівартості продукції);

k — курс Національного банку для перерахунку відповідної іноземної валюти в національну (на момент проведення розрахунків);

Pct — виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку у t -му році;

Ct — повна собівартість реалізованої продукції у t -му році.

Далі система відрахувань будується відповідно до діючого національного законодавства. Визначається балансовий прибуток (PSt) як сума прибутку від реалізації продукції, що надійшла в даному році, відсотків за зберігання коштів у банках, інших виробничих і невиробничих надходжень, з відрахуванням податку, виплат по кредиту, включаючи відсотки та інші платежі. Чистий прибуток (Pnt) визначається як різниця між балансовим

прибутком і сумою податків, що сплачується до Державного бюджету:

$$Pnt = Pbt - Tt,$$

де Tt — розмір податків.

При розрахунку інтегрального ефекту від реалізації інвестиційного проекту доцільно використовувати показник чистого прибутку:

$$NPV = \sum_{t=1}^T (Pm + At - Kt) \cdot at \cdot Lt \cdot at$$

де Pnt — чистий прибуток;

At — амортизаційні відрахування;

Kt — капітальні витрати по всіх джерелах фінансування;

Lt — ліквідна вартість;

at — коефіцієнти дисконтування.

Якщо показник $NPV > 0$ при даному нормативі дисконту, то це означає перевищення внутрішньої норми рентабельності проекту над витратами, пов'язаними зі здійсненням проекту. Якщо показник $NPV < 0$, то інвестиційний проект недоцільно реалізувати, при варіанті $NPV = 0$ інвестиційний проект не має чистого прибутку.

Визначення ефективності участі в інвестиційному проекті українського і зарубіжного учасників є невід'ємною частиною його аналізу, оскільки може скластися ситуація, коли проект у цілому може бути ефективним, але з огляду на інвестиційний клімат, діючу систему оподаткування та інші загальноекономічні фактори може бути неефективним для конкретного учасника проекту.

Ефективність інвестицій українського і зарубіжного інвесторів визначається показниками прибутку від реалізації проекту, рентабельності і періоду окупності понесених (зазнаних) витрат, чистої поточної вартості і внутрішньої норми рентабельності. Сума прибутку (Pn), що залишається у розпорядженні національного і іноземного інвесторів, визначається як різниця між балансовим прибутком (Pb) і податком Tt :

$$Pnt = Pbt - Tt.$$

Якщо в інвестиційному проекті беруть участь дві або більше сторін, то прибуток між ним розподіляється відповідно до статутних документів або до внеску до статутного фонду спільного

підприємства. Прибуток, що отримує національний інвестор (P_{nn}), можна визначити, як

$$P_{nn} = P_{nt} \cdot l,$$

де l — частка чистого прибутку, що має отримати національний інвестор.

Прибуток, що отримує іноземний інвестор (P_{nf}), розраховується таким чином:

$$P_{nf} = P_{nt} \cdot Y,$$

де Y — частка чистого прибутку, що отримує іноземний інвестор.

Основні поняття і терміни: іноземні інвестори, іноземні інвестиції, підприємства з іноземними інвестиціями, види іноземних інвестицій, форми іноземних інвестицій, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик, оцінки ефективності спільних підприємств, національний режим інвестиційної діяльності, порядок створення спільних підприємств, спільне підприємництво.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Чому найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу в Україні є спільні підприємства?
2. Назвіть основні етапи створення спільних підприємств.
3. Які основні показники характеризують ефективність функціонування спільних підприємств?
4. Які фактори впливають на вибір фірмою стратегії виходу на зовнішній ринок?
5. Охарактеризуйте основні види іноземних інвестицій.
6. Визначте поняття іноземні інвестиції.
7. Назвіть основні форми здійснення іноземних інвестицій.
8. Яка різниця між прямими і портфельними інвестиціями?
9. Дайте характеристику основних форм спільного підприємництва.



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. У якій формі можуть здійснювати інвестиції іноземні інвестори на території України?

1. Будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ними майнових прав.
2. Акцій, облігацій, виражених у неконвертованій валюті за їх ринковою вартістю.
3. Грошових вимог та права вимоги до виконання договірних зобов'язань.
4. Права на винаходи, авторських прав.

2. Який із органів здійснює оцінку іноземних інвестицій?

1. Торгово-промислова палата України.
2. Державні органи виконавчої влади.
3. Учасники на підставі цін міжнародних ринків.
4. Національний банк України.

3. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями:

1. Звільняється від мита.
2. Має обкладатися митом за повною ставкою.
3. Має обкладатися за пільговими ставками.
4. Має обкладатися за переференціями.

4. Назвіть основні гарантії, що надані іноземним інвесторам законодавством України:

1. Іноземні інвестиції не підлягають націоналізації.
2. При зміні умов захисту інвестицій застосовується законодавство, чинне на момент реєстрації інвестиції протягом 5 років.
3. Повернення інвестицій та отриманих доходів впродовж 5 місяців у разі припинення інвестиційної діяльності.
4. Іноземним інвесторам гарантується безперешкодний переказ заркордон доходів.

5. Коли в Україні набрав чинності Закон «Про режим іноземного інвестування»?

1. 25.04.96 р.
2. 13.03.92 р.
3. 31.03.92 р.
4. 20.05.93 р.

6. Які з наведених пільг застосовуються стосовно ПІІ?

1. Звільняється від ввізного оподаткування внесок іноземною інвестицією у статутний фонд.
2. Використання норм прискорення амортизації машин та обладнання.
3. Звільнення від податку на додану вартість.
4. Звільнення від місцевих податків.

7. Назвіть основні вимоги до іноземних інвесторів, які претендують на отримання додаткових пільг?

1. Інвестиція має мати 10 % іноземного капіталу.
2. Інвестиція має сприяти створенню нових робочих місць.
3. Інвестиція має мати 100 % іноземного капіталу.
4. Інвестиція має орієнтуватися на найбільш раціональне використання сировинної бази України.

8. Чи поширюється режим ліцензування і квотування на експорт продукції, що повністю вироблена на підприємстві з іноземними інвестиціями?

1. Не поширюється режим ліцензування і квотування.
2. Поширюється режим ліцензування і квотування.
3. Не поширюється режим ліцензування.
4. Не поширюється режим квотування.

9. В якому випадку припиняється діяльність підприємства з іноземними інвестиціями?

1. У випадку закінчення терміну дії договору про заснування підприємства.
2. Відповідно до рішення виконавчих органів держави.
3. Відповідно до рішення податкової інспекції.
4. За рішенням власників підприємства.

10. Який із інвестиційних режимів діє на території України?

1. Національний.
2. Недискримінаційний.
3. Спеціальний.
4. Режим найбільшого сприяння.

11. Яке із перелічених визначень відповідає поняттю «підприємство з іноземними інвестиціями»?

1. Підприємство створено за законами України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого за його наявності становить не менше 10 %.
2. Підприємство, засновником якого є іноземний інвестор.
3. Підприємство, створене за законами іноземних держав, але функціонує на території України.
4. Підприємство, засновником якого є фізична особа, яка має постійне місце проживання в іноземній державі.

12. Коли вперше на території України почали функціонувати СПІ?

1. 1987 р.
2. 1985 р.
3. 1990 р.
4. 1991 р.

13. Яке із перелічених визначень відповідає поняттю «іноземні інвестори»?

1. Юридичні особи, створені відповідно до іншого законодавства, ніж законодавство України.
2. Юридичні особи, зареєстровані на території України.
3. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України.
4. Фізичні особи, що проживають на території України.

14. Скільки % має становити кваліфікаційна іноземна інвестиція у статутному фонді СП у відповідності до Декрету КМУ «Про режим іноземного Інвестування»?

1. Не менше 20 %.
2. Не більше 50 %.
3. Не менше 35 %.
4. Не більше 20 %.

15. Яка із перелічених форм є найбільш поширеною формою здійснення іноземних інвестицій на території України?

1. Підприємства, що повністю належать іноземним інвесторам.
2. Спільні підприємства.
3. Виробнича кооперація без створення юридичної особи.
4. Виробнича кооперація зі створенням юридичної особи.

16. Який орган здійснює реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні?

1. Міністерство економіки України.
2. Міністерство фінансів України.
3. Місцеві управління зовнішньоекономічних зв'язків.

17. В якому разі припиняється діяльність представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності?

1. За рішенням іноземного суб'єкта господарської діяльності, який відкрив представництво.
2. Без урахування рішень іноземного суб'єкта господарської діяльності.
3. У разі припинення дій угоди з іноземною державою.

18. Який механізм визначення умов реалізації продукції підприємства з іноземною інвестицією?

1. Самостійно, якщо інше не передбачено законодавством України.
2. Самостійно, але з обмеженням ціни реалізації державою.
3. Самостійно, вимагаючи визначення ціни реалізації продукції.

19. Чи має право представництво іноземного суб'єкта здійснювати комерційну діяльність на території України?

1. Ні, не має.
2. Так, має але в рамках чинного законодавства.
3. Так, має, якщо вона не суперечить законодавству України.

20. В якій грошовій одиниці виплачується заробітна плата резидентам на спільних підприємствах України?

1. Виключно в українських гривнях.
2. У вільно конвертованій валюті.
3. Як в українських гривнях, так і у вільно конвертованій валюті.

21. Який із перелічених видів діяльності обмежений для іноземних інвесторів в Україні часткою 48 % у статутному фонді?

1. Страхова діяльність.
2. Діяльність в ігровому бізнесі.
3. Діяльність у виставковому бізнесі.
4. Торговельна діяльність.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання № 1

Українсько-італійське спільне підприємство, частина іноземного капіталу в якому складає 15 %, ввозить на територію України офісні меблі більш ніж на 50 % виготовлені в Ізраїлі, як внесок у статутний фонд підприємства у такому асортименті (див. табл. 1).

Таблиця 1

АСОРТИМЕНТ ВВІЗНОЇ ПРОДУКЦІЇ

№ п/п	Назва продукції	Кількість одиниць	Ціна за одиницю
1	Столи офісні	5	170 дол США
2	Крісла офісні	20	60 дол.США
3	Шафи офісні	5	160 дол США
4	Набір м'яких меблів з натуральної шкіри	1	425 дол США

Визначіть загальну суму платежів у бюджет, що має здійснити спільне підприємство. У своїх розрахунках використовуйте дані табл. 2 та 3.

Таблиця 2

УМОВНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКІВ

№ п/п	Показники	Ставки
1	Мито (ставка) на меблі для сидіння	
1.1	Повна	20 %
1.2	Пільгова	10 %
1.3	Преференційна	—
2	Акцизний збір на шкіряні вироби	35 %
3	Митний збір за митне оформлення товару, але не менше еквівалента 20 дол США	0,15 %
4	Податок на додану вартість	20 %
5	Курс НБУ на день подачі декларації	5,33 грн/дол США
6	Курс НБУ на день ввезення товару в Україну	5,45 грн/дол США

СТРУКТУРА ВИТРАТ У ЦІНІ КОНТРАКТУ

№ п/п	Витрати	Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%)
1	Ціна товару на умовах постачання FAS	100
2	Витрати на транспортування у порт навантаження	12
3	Витрати при навантаженні судна	5
4	Витрати на розвантаження судна	4
5	Комісійні транспортно-експедиторської фірми	10
6	Страхування вантажу	7
7	Витрати на фрахт судна	14
8	Витрати на транспортування до місця призначення	4
9	Експортні платежі	1

Завдання № 2

Спільне підприємство з кваліфікаційною іноземною інвестицією ввозить у рахунок статутного фонду устаткування друкарське, частину якого (50 %) було реалізовано на внутрішньому ринку. Визначити суму платежів, які необхідно сплатити при ввезення в Україну товарів до бюджету.

Таблиця 1

ВИХІДНІ УМОВИ ДО РОЗРАХУНКУ

Країна експортер	Код товару згідно з ЗГС	Найменування товару	Ціна за одиницю виміру	Загальна кількість, шт.	Умови постачання	Курс НБУ на момент реалізації товару
Австрія	84.43	друкарське устаткування	50 000 дол США	4 шт.	CIP	5,4 дол США

Таблиця 2

СТРУКТУРА ВИТРАТ ДО ЦІНИ КОНТРАКТУ

№ п/п	Витрати	Питома вага витрат до ціни контракту
1	Ціна контракту на умовах постачання СІЇ	100 %
2	Витрати на транспортування в порту призначення	4 %
3	Витрати на навантаження судна	2 %
4	Морський фрахт	17 %
5	Експортні платежі	1 %
6	Страховання FRA	7 %
7	Послуга експедитора	3 %
8	Витрати на розвантаження в порту призначення	3 %

Додаток:

1. ПДВ — 20 %.
2. Митний збір за митне оформлення товару — 0,2 %, але не більше еквівалента 1000 дол США.
3. Ставка мита та акцизного збору у відповідності до нормативних документів.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

10.1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни.

10.2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

10.3. Визначення ефективності експортних угод при виході підприємства на зовнішній ринок

Ключові слова та поняття: ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни, вираш від зовнішньої торгівлі, економічний ефект, абсолютний економічний ефект зовнішньої торгівлі, імпортозамінна продукція, витрати на виробництво експортних товарів, показники абсолютної та відносної ефективності експорту, показники абсолютної та відносної ефективності імпорту, ефективність товарообмінних операцій.

10.1. СУТНІСТЬ ТА РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

Підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому залежить від раціонального поєднання як внутрішніх, так і зовнішніх факторів економічного росту. Якщо сфера внутрішніх факторів, це економічні можливості кожної з країн, то зовнішні виникають на основі взаємодії національних економічних систем. Через сферу міжнародних економічних відносин зовнішні фактори впливають на внутрішньоекономічні процеси, які відбуваються в економіці кожної з країн, що задіяна в системі світового господарювання.

Таким чином, ефективність функціонування національної економіки можна розглядати як певний ступінь досягнення добробуту населення країни через реалізацію комплексу цілей за певний період часу під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

На національному рівні зовнішньоекономічна діяльність служить основній меті держави — забезпеченню добробуту населення, який досягається за рахунок зростання національного доходу. Тому ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави — це характеристика ступеня досягнення такого рівня національного доходу, за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій за певний період часу, який забезпечив би зростання добробуту населення.

Участь країни у сфері світогосподарських відносин потребує детального аналізу як з точки зору ефективності функціонування національної економіки в цілому, так і на рівні суб'єктів господарювання. Це дає можливість не тільки оцінити наслідки інтегрування країни до світової системи господарювання, але й спрогнозувати чи спланувати їх, а також розробити оптимальну модель взаємодії національної економічної системи з міжнародною.

Теоретичною основою оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є класичні теорії зовнішньої торгівлі Адама Сміта та Давида Рікардо, так як зовнішньоторговельні операції є основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з теорією «абсолютних переваг» А. Сміта країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде експортувати товари, які вона виробляє з меншими витратами (у виробництві яких вона має абсолютні переваги) та імпортує ті товари, витрати на виробництво яких у цій країні вищі, ніж в інших країнах.

Відповідно до теорії «порівняльних переваг» Д. Рікардо країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, які вона може виробляти з більш низькими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній із країн абсолютно більш ефективним ніж в іншій.

Отже, вигоду від зовнішньої торгівлі і являє собою економічний ефект, який отримує кожна з країн, що бере участь у сфері зовнішньоекономічних відносин, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на торгівлі тими товарами, у виробництві яких вона має абсолютні або порівняльні переваги.

Таким чином, ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни — це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці.

Ряд економістів схильні до того, щоб визначати результат зовнішньої торгівлі не величиною економії від імпорту, яка виникає внаслідок того, що країна не несе витрат на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів, а величиною оцінки їхньої загальної корисності. Вони вважають що різний ступінь доцільності виробництва товарів для обміну їх на товари інших країн визначається через показники ефективності, що порівнюють витрати праці на виробництво товарів з тим економічним ефектом, який ці витрати приносить.

Оскільки ціллію виробництва є задоволення потреб суспільства, то результати праці та ефект від витрат праці повинні оцінюватися виходячи з того, як той чи інший продукт задовольняє існуючі суспільні потреби. Щоб зробити вибір, потрібно зіставити витрати праці на виробництво кожного продукту з оцінкою суспільної потреби, яку цей продукт задовольняє. А ця оцінка буде означати й оцінку продукту, що задовольняє дану потребу, оцінку його корисності для суспільства. Потрібно, щоб і витрати праці, і суспільна корисність товарів отримали свій кількісний вираз.

Таким чином, питання про необхідність пошуку кількісного виразу суспільної корисності товарів існує, але ні в якій мірі не відмінняє головного — оцінок на основі витрат та економії праці. Результати усіх виробничих процесів можуть і повинні виражатися величиною створених у підсумку споживчих вартостей, які у свою чергу повинні оцінюватися залежно від їх корисності в процесі споживання.

Суспільна корисність продукції залежить від багатьох її параметрів залежно від виду товару, але основними є натуральні та техніко-економічні показники. Критерієм корисності може бути прийнято економічний ефект, який отримується при споживанні продукції і може бути виражений у грошовій формі. Відомо, що в практиці обґрунтування економічної доцільності організації виробництва, проведення певної операції та впровадження нового обладнання, прогресивного виду сировини чи матеріалів враховується також економічний ефект, отриманий виробниками.

У сучасних умовах функціонування національних економічних систем ефективність будь-якого виду діяльності можна оцінити за спільним для всіх економічних суб'єктів принципом — зіставленням результатів виробництва та витрат. Тобто включення країни до системи міжнародного розподілу праці дозволяє при даному обсязі матеріальних та людських ресурсів досягти більшого приросту національного доходу, ніж в умовах замкненого господарства (автаркії), чи знизити суспільно необхідні витрати

для забезпечення заданого обсягу національного доходу. І в тому, і в іншому випадках досягається економія суспільно необхідних витрат і, як наслідок цього, підвищення ефективності суспільного виробництва.

З позицій окремої країни ефективність зовнішньоекономічних зв'язків знаходиться у прямій залежності від основного завдання зовнішньої торгівлі — задовольняти потреби економіки країни в тих чи інших товарах, які купуються в обмін на товари національного виробництва, при менших загальнодержавних витратах, ніж на власне виробництво у країні.

Тому основний принцип методики визначення ефективності зовнішньої торгівлі полягає у співвідношенні загальнодержавних витрат на виробництво експортної продукції з економією від імпорту, яка виникає в результаті того, що країна не несе витрат на національне виробництво імпортованих товарів. Інакше кажучи, потреба економіки країни у певних товарах задовольняється шляхом здійснення витрат не безпосередньо на їхнє виробництво, а за рахунок витрат на виробництво інших (експортних) товарів, на валютну виручку від продажу яких купуються потрібні імпортовані товари.

Якщо витрати на вітчизняне виробництво необхідних товарів, які намічається отримати по імпорту, виявляються більшими, ніж витрати на виробництво товарів, які експортуються в обмін на цей імпорт, то очевидною є вигідність товарного обміну.

Різниця між вказаними витратами виражає величину абсолютного економічного ефекту зовнішньої торгівлі, який розраховується за формулою:

$$AE_{з.т} = V_{із} - V_e,$$

де $AE_{з.т}$ — розмір абсолютного ефекту від зовнішньої торгівлі;

$V_{із}$ — витрати на виробництво імпортозамінної продукції;

V_e — витрати на виробництво експортних товарів.

А співвідношення витрат на виробництво імпортозамінної продукції до витрат на виробництво експортних товарів є відносним показником економічної ефективності зовнішньої торгівлі, який розраховується за відповідною формулою:

$$BE_{з.т} = V_{із} / V_e.$$

Зовнішня торгівля буде вигідною, якщо абсолютний ефект $AE_{з.т}$ визначається позитивною величиною, а показник відносної ефективності $BE_{з.т}$ більший за одиницю. Позитивна величина абсолютного ефекту буде, таким чином, умовою економічної доці-

льності здійснення того чи іншого заходу по розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, а максимальний розмір ефекту може розглядатися як критерій вибору найбільш ефективного варіанта цього розвитку.

Слід однак мати на увазі, що співвідношення витрат на вітчизняне виробництво імпортованих та експортованих товарів, що є основним принципом визначення економічної ефективності зовнішньої торгівлі, ще не вирішує в деталях проблеми визначення економічної ефективності різноманітних варіантів зв'язків.

Є ряд обставин, які необхідно додатково враховувати при розрахунках показників ефективності експорту та імпорту товарів. З одного боку, поряд з витратами на виробництво товарів потрібно брати до уваги витрати на їх транспортування, витрати на виробництво товарів — заміників, втрату ефекту споживачів і т. п.

З другого боку, економічний результат від імпорту товарів може проявлятися не тільки у величині економії витрат на вітчизняне виробництво імпортованих товарів. Наприклад, споживання дефіцитної імпортованої продукції може дати економіці країни додатковий ефект, крім середнього, що враховується при розрахунку економії загальноекономічних витрат.

У той же час є ряд продуктів, виробництво яких в країні потребувало б надмірно великих витрат (наприклад, каучук, цитрусові). Для розрахунку ефективності імпорту таких товарів потрібно враховувати витрати на вітчизняне виробництво їх заміників, оскільки саме вони вироблялися б у країні у випадку неможливості чи обмеженості імпорту зазначених вище товарів. Інакше кажучи, у вартісній оцінці імпорту слід забезпечити можливий правильний та повний облік усіх факторів, які відображають дійсну загальноекономічну корисність закуплених машин, обладнання, матеріалів та інших товарів.

Розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі проводиться з метою обґрунтування окремих пропозицій щодо продажу і закупівлі товарів, розрахунку зовнішньоторговельного балансу, аналізу структури та напрямів зовнішньоторговельного обороту, обґрунтування оптимальності платіжного балансу країни.

Основними показниками, які характеризують ситуацію, що склалася у сфері зовнішньоторговельної діяльності країни є показники абсолютної і відносної ефективності експорту, показники абсолютної і відносної ефективності імпорту та ефективність товарообмінних операцій.

Абсолютна ефективність експорту розраховується за формулою:

$$AE_e = BV_e - VT_e.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності експорту товарів визначається відповідно до формули:

$$BE_e = BV_e / VT_e,$$

де BE_e — відносна ефективність експорту;

BV_e — чиста валютна виручка від експорту товару (ціна оди-ниці експортної продукції у валюті);

VT_e — витрати при експорті, які розраховуються як сума витрат на безпосереднє виробництво експортної продукції та витрати по транспортуванню до митного кордону України.

Абсолютна ефективність імпорту розраховується за формулою:

$$AE_i = V_i - VT_i.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності імпорту товарів визначається відповідно до формули:

$$BE_i = V_i / VT_i,$$

де BE_i — відносна ефективність імпорту;

V_i — вартісна оцінка імпортової продукції;

VT_i — витрати на оплату імпортного товару та його доставку до митного кордону України.

Визначення економії загальноекономічних витрат у зв'язку з імпортом товарів у країну — одна із головних проблем функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Економія витрат від імпорту, як і витрат на експорт, може складатися з таких елементів: витрати на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів; різниця в транспортних витратах при імпорті та вітчизняному виробництві; ефект від використання в національній економіці закуплених дефіцитних товарів; ефект від залучення іноземних кредитів.

Нерідко загальноекономічна оцінка імпортного товару виступає складним розрахунковим показником, що залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів і умов поставленого варіанта завдання, а також від наявності інших можливих варіантів його вирішення. Якими ж можуть бути варіанти вирішення завдання щодо задоволення потреб країни в тому чи іншому товарі?

По-перше, різноманітні варіанти імпорту, а саме закупівля товару з декількох країн та на різні види валюти.

По-друге, різні варіанти задоволення потреби країни за рахунок організації виробництва необхідних товарів на вітчизняних підприємствах. При цьому можуть бути випадки, коли є можливість виробити точно такий же товар, як і імпортований, в тій же кількості і в той же термін. Чи, навпаки, можна організувати своє виробництво лише аналогічних товарів, іншої якості, в інші терміни. Та, нарешті, зустрічаються випадки, коли потреба народного господарства може бути задоволена лише на основі виробництва заміників конкретного імпортованого товару.

По-третє, може існувати варіант незадоволення потреби народного господарства в товарі, якщо він не буде закуплений по імпорту і не може бути вироблений у країні. Потрібно відмітити, що виробництво заміників є одним із варіантів забезпечення даної незадоволеної потреби, однак якщо й останнє неможливо, то відмова від імпорту товару може потягнути за собою зниження рівня розвитку відповідного підприємства, галузі чи будь-якої сфери споживання, для якої був призначений імпортований товар. У цьому випадку за рахунок міжгалузевих взаємозв'язків структурно повинен змінитися баланс виробництва та розподілу інших товарів. Таку зміну в кінцевому рахунку слід оцінити з економічної точки зору.

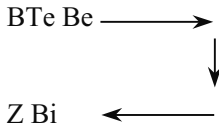
В якості прикладу такої оцінки може бути розглянуто рішення про відмову від закупівлі мінеральних добрив за відсутності можливості суттєво збільшити їх вітчизняне виробництво, що, безумовно, потягне за собою зниження врожайності сільськогосподарських культур. При заданому рівні задоволення цієї проблеми можна, очевидно, в якості наслідків відмови від імпорту добрив визначити відповідне зниження обсягу поставки сільськогосподарських культур на експорт, оцінюючи його як втрату економічного ефекту від експорту.

Незважаючи на специфіку в оцінці імпортованої продукції, яка залежить від різних внутрішніх та зовнішніх умов вирішуваного завдання, як правило, у всіх випадках потрібно знати народногосподарські витрати на вітчизняне виробництво імпортованого товару чи його заміника. При визначенні економії, яка досягається в результаті імпорту, повинна враховуватися не тільки економія поточних витрат, але й капітальних вкладень, які б були потрібні для вітчизняного виробника потенційно імпортованих товарів чи їх заміників. Для орієнтовних розрахунків показників економічної ефективності імпорту народногосподарські витрати на вітчизняне виробництво імпортованих товарів можуть визначатися непрямим

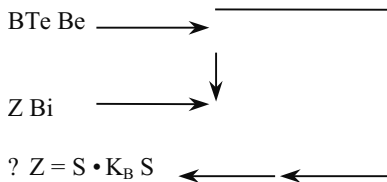
шляхом, з одного боку, на основі даних про середньогалузеві витрати на виробництво цих товарів, з другого, — з урахуванням показників бюджетної ефективності імпорту та зовнішньоторговельних цін.

Якщо відома номенклатура конкретних товарів по експортно-імпортних операціях, то розрахунок економічної ефективності товарообмінних операцій зводиться до визначення, з однієї сторони, загальноекономічних витрат на виробництво експортних товарів, а з другого — економії витрат у зв'язку з відмовою від виробництва товарів, що надходять по імпорту відповідно до товарообмінної операції.

Можливі три варіанти розвитку подій при здійсненні товарообмінної операції у сфері зовнішньої торгівлі (реалістичний, оптимістичний та песимістичний). За першого (реалістичного) товарообмінна операція урівноважується по валютних надходженнях та валютних платежах, тобто валютна вартість експорту товарів B_e дорівнює валютній вартості імпорту B_i .



При розвитку подій за другим варіантом (оптимістичним) валютні надходження від експорту перевищують платежі за імпортомі товари, тобто існує позитивне сальдо ($B_e > B_i$ на S).



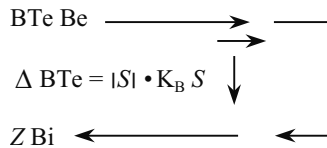
У цьому випадку загальноекономічні витрати при експорті товарів B_{Te} забезпечують не тільки імпорт товарів вартістю Z , передбачених в товарообмінній операції, а й імпорт додаткових товарів вартістю S і відповідній їм вартісній оцінці $\Delta Z = |S| \cdot K_b$, де K_b відображає валютну ефективність імпорту набору товарів, закуплених за валюту S .

Відносна економічна ефективність товарообміну визначається за формулою:

$$BE_E = \frac{Z + |S| \cdot K_B}{B_E},$$

а абсолютний ефект визначається як різниця $AE_{ei} = (Z + |S| \cdot K_B) - BT_e$.

Якщо валютні платежі за імпортовані товари, які передбачені в товарообмінній операції, перевищують валютні надходження від експорту товарів (песимістичний варіант), тобто ($B_E < ВП_i$ на S), то отримання імпортованих товарів вартістю Z потребує, крім витрат на вказані експортні товари BT_e , додаткових витрат ($\Delta BT_e = |S| \cdot K_B$).



У випадку негативного валютного сальдо економічна ефективність характеризується відносним показником:

$$BE_E = \frac{Z}{B_E + |S| \cdot K_B}$$

та абсолютним ефектом товарообміну $AE_{ei} = Z - (BT_e + S \cdot K_B)$.

10.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової моделі господарювання реалізація економічних інтересів господарюючих суб'єктів як на національному, так і на світовому ринках є одним з головних завдань побудови ефективної системи економічних відносин у країні. Важливою умовою успішного функціонування суб'єкта господарювання, основним видом діяльності якого є експортно-імпортовані операції, є створення досконалої системи оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення.

Ефективність усієї зовнішньоекономічної діяльності являє собою інтегральну систему, яка включає показники участі підприємства у різних формах зовнішньоекономічних зв'язків. Дані показники взаємопов'язані та складають систему індикаторів, які забезпечують безперечну оцінку різноманітних варіантів діяльності підприємства та отримання кінцевого певного економічного результату, який би відображав загальноекономічні інтереси.

Під економічною ефективністю зовнішньоекономічних зв'язків підприємства розуміють кількісне відображення переваг від здійснення господарських операцій (проектів) на закордонних ринках чи за участю зарубіжних партнерів. Основними формами вияву ефекту від участі національних підприємств у міжнародному поділі праці визначаються законом економії часу і полягають у зовнішньоторговельному ефекті, науково-технічному ефекті, ефекті спеціалізації та кооперування, ефекті подолання дефіциту ресурсів і збереження ресурсів на майбутнє, ефекті виграшу часу.

Таким чином, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства — це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток як національного, так і зовнішнього ринків. Для того щоб показники ефективності дали можливість обґрунтувати доцільність реалізації тих чи інших зовнішньоекономічних операцій на підприємстві, необхідно правильно визначити критерій ефективності.

Критерій — це головна визначальна ознака суті ефективності діяльності, у відповідності до якої здійснюють кількісну оцінку ефекту. Суть проблеми підвищення ефективності діяльності (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат — трудових, матеріальних, фінансових — досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу.

Тобто для вимірювання економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства порівнюють економічне вираження результату та витрат на їх здійснення. Розрахунки базуються на загальних методичних положеннях оцінки ефективності економічних операцій та інвестиційних проектів при обґрунтуванні доцільності експортного виробництва, імпорту обладнання, міжнародного науково-технічного обміну, виробничого кооперування тощо.

На рівні підприємства модифікованою формою єдиного критерію ефективності (продуктивності) його діяльності може служити максимізація прибутку за умови економічно обґрунтованої

побудови систем цін на вироблену продукцію та оплату праці залежно від кінцевих результатів діяльності.

Отже, критеріями ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності виступають: максимізація економії матеріальних та нематеріальних витрат; максимізація приросту фізичного обсягу доходу; максимізація абсолютного ефекту (чистого доходу).

Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства — це ступінь досягнення максимального обсягу чистого прибутку від зовнішньоекономічних операцій за рахунок оптимізації існуючих сукупних витрат на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може проводитися поетапно за такими напрямками: по імпорту та експорту товарів та товарних груп; по торгівлі з окремими країнами та групами країн; за готівку чи в кредит; по спільних підприємствах чи по інших формах міжнародного співробітництва.

Слід зазначити, що в економічній літературі існують різні точки зору та підходи щодо визначення економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Правомірно визначати її в цілому по підприємству і в розрізі окремих товарів або товарних груп. Такий підхід дозволяє оцінити раціональність асортиментної структури експортних та імпортних товарів, а також визначати рівень досягнення синергетичного ефекту в зовнішньоторговельній діяльності.

Показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна згрупувати у дві великі групи. До першої відносяться показники, що характеризують величину економічного ефекту від вибраного варіанта зовнішньоекономічної діяльності. Це абсолютні показники ефективності, що визначаються як різниця між результатом і витратами та порівняльні показники ефективності, що визначаються як відношення результату до витрат щодо варіанта зовнішньоекономічних зв'язків.

До другої відносяться показники, що характеризують доцільність участі підприємства у зовнішньоторговельних зв'язках підприємств та держави. До них відносяться показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін та показники загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін.

Оскільки найбільш поширеними видами зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоторговельні операції, то визначення ефективності імпортних та експортних операцій є одним із осно-

вних напрямів вдосконалення діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Під імпортними операціями розуміється діяльність, пов'язана з закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку країни.

Ефективність імпортних операцій знаходить конкретний кількісний вираз у взаємопов'язаній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів при здійсненні імпортної діяльності. При формуванні системи показників ефективності імпортної діяльності підприємства бажано дотримуватися певних принципів, до яких можна віднести:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності імпортних операцій;
- відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних ресурсів при імпортній діяльності;
- важливість застосування показників ефективності імпорту в управлінні різними ланками на підприємстві;
- виконання найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності того чи іншого виду діяльності підприємств.

Обчислення показників ефективності імпорту можна проводити із застосуванням декількох підходів для оцінки прибутковості зовнішньоторговельних операцій. Вибір конкретної методики обчислення повинен базуватися на властивостях та організації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності і чіткому визначенні рамок початку та закінчення зовнішньоекономічних угод.

Існують такі методики оцінки ефективності імпортних операцій:

1. За показниками економічної ефективності імпорту.
2. За відношенням цін імпортованих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках.
3. За системою показників оцінки ефективності конкретних зовнішньоекономічних угод.

Показники економічної ефективності імпорту доцільно розраховувати для двох основних груп товарів — товарів виробничого призначення та товарів народного споживання. Це пов'язано з різним цільовим призначенням товарів — які ввозяться на митну територію країни. Тоді як у першому випадку — це використання даних товарів у процесі виробництва, тобто внутрішнє споживання, то у другому — це ввезення з метою продажу товарів іноземного виробництва для отримання прибутку.

Зрозуміло, що ввезення товарів виробничого призначення іноземного виробництва є альтернативою закупівлі аналогічного то-

вару на національному ринку. Тому в даному випадку існує потреба зіставлення витрат імпортера з внутрішньою ціною на аналогічні товари.

Тому для розрахунку показників економічної ефективності імпорту товарів виробничого призначення (ТВП) необхідно визначити повну вартість (ПВ) імпортних ТВП за формулою:

$$ПВ = ФВ + НВ + МП,$$

де ФВ — фактурна вартість імпортних товарів виробничого призначення;

НВ — накладні витрати при імпорті;

МП — митні платежі при ввезення товарів для вільного використання.

На підставі повної вартості імпортних товарів та внутрішньої вартості на аналогічні товари розраховується економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення ($E_{ім}$):

$$E_{ім} = \frac{ПВ_{ім}}{НВ},$$

де $E_{ім1}$ — економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення;

$ПВ_{ім}$ — повна вартість імпортованого товару;

НВ — національна вартість аналогічного товару.

Показник $E_{ім}$ повинен бути більший за одиницю. Він визначає кількість виробленої на певному імпортному товарі виробничого призначення продукції на гривню витрат для його придбання.

Економічну ефективність імпорту товарів виробничого призначення ($E_{ім}^*$) можна розрахувати також на основі співвідношення інших показників:

$$E_{ім}^* = \frac{O}{B_{ім}},$$

де O — обсяг продукції, виробленої з товарів виробничого призначення у гривневому вираженні за внутрішньоринковими цінами;

$B_{ім}$ — витрати на імпорт даного товару виробничого призначення, в які включається фактурна вартість ТВП (ФВ) та митні платежі, сплачені при митному оформленні.

Чим більше показник $E_{ім}^*$ наближений до одиниці, тим імпорт відповідних товарів виробничого призначення більш ефективний. На підставі цього показника можна визначити перевагу товару з урахуванням не тільки його вартості, але й майбутніх експлуатаційних витрат. При вивченні показників динаміки за ряд років

можна зробити висновок про ефективність використання конкретного імпортного товару виробничого призначення.

Абсолютний економічний ефект імпорту від товарів народного споживання (ТНС) може бути визначений за формулою:

$$E_{\text{ім}} = \text{ВР}_{\text{ім}} - \text{В}_{\text{ім}},$$

де $E_{\text{ім}}$ — абсолютний економічний ефект від імпорту товарів народного споживання;

$\text{ВР}_{\text{ім}}$ — вартість реалізації імпортних товарів народного споживання на внутрішньому ринку, грн;

$\text{В}_{\text{ім}}$ — витрати на імпорт товарів народного споживання, які включають контрактну вартість товарів народного споживання, з урахуванням митних платежів, сплачених при митному оформленні та вартості накладних витрат.

Величина $E_{\text{ім}}$ характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів народного споживання, і, як правило, вона використовується при укладанні угоди купівлі товарів народного споживання та при плануванні і аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Показники економічної ефективності за співвідношенням цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ряд методик оцінки ефективності імпортних операцій базується на абстрагуванні від факторів виробництва та технологій, що діють у різних країнах, а також від торговельних бар'єрів. При цьому враховується вплив цін на імпортовані товари, а також критерій зовнішньоекономічної діяльності — кожна сторона зовнішньоекономічної угоди отримує прибуток. Оцінку ефективності імпорту товарів на внутрішній ринок можна провести за формулою:

$$L < \frac{P_{\text{внутр}}}{P_{\text{зовн}}},$$

де L — курс обміну іноземної валюти на національну;

$P_{\text{внутр}}$ — ціна одиниці імпортованого товару на внутрішньому ринку;

$P_{\text{зовн}}$ — ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку.

Отже, для забезпечення прибутковості операцій з імпорту співвідношення $P_{\text{внутр}} / P_{\text{зовн}}$ повинне бути не меншим, ніж офіційний курс обміну іноземної валюти на національну. Якщо це співвідношення менше за курс обміну валют, то угода по імпорту товарів призведе до збитку.

Оцінка ефективності імпорتنих операцій з використанням системи показників. Для оцінки ефективності конкретної імпоротної угоди використовується певна система показників, у якій основними є:

а) сума чистого прибутку від угоди, яка характеризує загальний ефект від конкретної угоди та її внесок у загальний прибуток підприємства. Позитивне значення цього показника свідчить про ефективність угоди;

б) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до загальної суми закупівлі товарів, який характеризує ступінь ефективності в порівнянні з іншими альтернативними варіантами не тільки комерційних, але й фінансових операцій;

в) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми реалізації товару, закупленого за певною угодою, який дозволяє співвідносити ефективність конкретної угоди з рентабельністю товарообігу в цілому;

г) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми витрат обігу, який дозволяє порівнювати ефективність угоди з рівнем рентабельності витрат обігу по підприємству в цілому.

Розрахунок усіх наведених показників повинен здійснюватися на попередньому етапі укладення кожної зовнішньоекономічної угоди.

У табл. 10.1 подані показники, які повинні бути розраховані при оцінці ефективності конкретної зовнішньоекономічної імпоротної угоди. Розрахунки показників ефективності повинні проводитися у послідовності з позиціями першої колонки табл. 10.1. Таким чином, кінцевим результатом розрахунків ефективності імпорту будуть показники суми чистого прибутку та рівня чистого прибутку відносно загальної вартості імпортованої партії чи відносно можливої суми її реалізації, чи відносно суми можливих витрат обігу.

Отже, розглянувши основні методики визначення ефективності імпорتنих операцій, варто зазначити, що загальний показник ефективності імпорту (E_i), який найчастіше застосовується на практиці, розраховується за такою формулою:

$$E_i = \frac{B_{n,i}}{B_i \cdot BK},$$

де $B_{n,i}$ — виручка нетто від реалізації імпортної продукції у національній валюті;

B_i — імпортна вартість в іноземній валюті;

BK — валютний курс.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОЦІНКИ ІМПОРТНОЇ УГОДИ

№ п/п	Назва показника	Формула обчислення	Примітка
1	2	3	4
1	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок	$Цз = БЦ - ЦЗ$	БЦ — базова ціна пропозиції; ЦЗ — цінова знижка
2	Загальна вартість імпортованої партії	$Зс = Цз \cdot Кз$	Кз — кількість імпортованих одиниць товару
3	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$П_c = \frac{У_t \cdot З_c}{100}$	У _т — середній рівень торговельної надбавки
4	Сума імпортного мита при ввезенні товарів	$СМ = \frac{МВ}{100} \cdot С_{\text{тим}}$	МВ — митна вартість; С _{тим} — ставка імпортного мита
5	Сума митного збору за митне оформлення	$СМз = \frac{МВ}{100} \cdot С_{\text{мз}}$	МВ — митна вартість; С _{мз} — ставка митного збору
6	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$С_{\text{пдв}} = \frac{МВ + СМ + С_{\text{мз}}}{100} \cdot С_{\text{пдв}}$	С _{пдв} — ставка податку у відсотках
7	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$Р_c = З_c + П_c$	
8	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$В_k = \frac{В_c - В_t + (В_k \cdot 100)}{Р_c}$	В _с — середній рівень витрат по даній групі товарів, %; В _т — транспортні витрати, %; В _к — конкретні витрати на транспортування партії
9	Сума можливих витрат обігу за угодою	$В_o = \frac{В_k \cdot Р_c}{100}$	
10	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$П_y = Р_c - З_c - В_o - \text{ПДВ}$	В _о — можливі витрати обороту за угодою
11	Сума можливого чистого прибутку за угодою	$П_ч = \frac{П_y \cdot (100 - С_п)}{100}$	С _п — ставка податку на прибуток

№ п/п	Назва показника	Формула обчислення	Примітка
1	2	3	4
12	Рівень чистого прибутку за угодою відносно загальної вартості імпортованої партії, %	$\Pi_3 = \frac{\Pi_ч \cdot 100}{З_с}$	
13	Рівень чистого прибутку за угодою відносно можливої суми реалізації імпортованої партії	$\Pi_p = \frac{\Pi_ч \cdot 100}{P_с}$	
14	Рівень чистого прибутку за угодою відносно суми можливих витрат обороту за угодою	$\Pi_y = \frac{\Pi_ч \cdot 100}{B_о}$	

В окремих випадках може розраховуватися коефіцієнт валютної ефективності імпорту. Він розраховується за формулою:

$$\kappa_{BI} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{lj} \cdot N_{lj}}{\sum_{j=1}^n B_{lj} \cdot N_{lj}},$$

де Z_{lj} — вартісна оцінка одиниці j -го товару (послуги) в національній валюті;

B_{lj} — валютні витрати на закупівлю одиниці j -го товару (послуги);

N_{lj} — кількість одиниць j -го товару (послуги); $j = 1, n$), де n — число назв товарів (послуг) у наборі товарів (послуг), що імпортуються за виручену від експорту валюту. За повної або часткової конвертованості національної валюти зовнішньоторговельна операція вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує відповідний валютний курс (офіційний або ринковий). За повної неконвертованості національної валюти оцінюються інтегральна ефективність комплексу імпортичних операцій як добуток коефіцієнтів валютної ефективності імпорту. Сукупність операцій вважається ефективною, якщо інтегральний коефіцієнт перевищує одиницю.

Загальну економічну ефективність імпоротної операції обчислюють за формулою:

$$\varepsilon_I = \frac{Z_I \cdot \kappa_{BE}}{B_I \cdot \kappa_{KP}},$$

де Z_I — вартісна оцінка імпортованого товару в національній валюті;

κ_{BE} — коефіцієнт валютної ефективності експорту;

B_I — валютні витрати на купівлю імпортованого товару.

На засадах вивчення ролі та значення імпортних комерційних операцій, їх функцій, ринкового змісту та впливу на процеси обміну необхідно також дослідити методологічні підходи до визначення економічної ефективності імпортних операцій в умовах ринкової економіки. Окрім відомого підходу за критерієм «витрати-ефект», існують інші підходи до визначення економічної ефективності імпортних операцій, а саме:

- *Результативно-корисний*, суть якого полягає в тому, що економічна ефективність досягається тоді, коли масштаби торгівлі встановилися на рівні, при якому гранична корисність зрівнюється з граничними витратами на товар;

- *системний*, який передбачає, що ефект є кінцевим результатом господарської діяльності певної економічної системи, для функціонування якої потрібні ресурси. Цей підхід дозволяє отримати систему взаємозв'язків між окремими економічними актами купівлі-продажу в торговельних підприємствах;

- *альтернативний*, згідно з яким будь-яка імпортна операція повинна оцінюватись у порівнянні з можливістю отримувати доходи у банках та інших фінансових установах (E_1) або від інших комерційних операцій (E_2). Економічна ефективність від проведення імпоротної операції (E_{i0}) повинна відповідати таким умовам: $E_{i0} > E_2$ чи $E_{i0} > E_1$. У такому випадку певна сфера імпоротної комерційної діяльності є привабливою для інвестування коштів. Можливе й відхилення від цих умов, якщо дана імпортна операція має в господарській діяльності другорядне значення, а її результати перекриваються в інших сферах діяльності. Отже, економічна ефективність імпортних операцій за своєю суттю є відносною величиною. Значення певних показників для виміру економічної ефективності дає тільки зістану інформацію для порівняльного аналізу.

10.3. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ УГОД ПРИ ВИХОДІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Однією з найбільш поширених зовнішньоторговельних операцій є здійснення підприємством експортної діяльності. Під експортом розуміють продаж товарів національного виробництва іноземним покупцям та вивезення їх за межі митної території країни.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від реалізації товарів на світовому ринку, при цьому даний прибуток повинен бути більший можливий прибуток від реалізації товару на національному ринку, інакше витрати на організацію експортних операцій є недоцільними і неефективними.

Необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їх ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної форми виходу на зовнішній ринок, визначення раціональної структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень у сфері управління даним процесом.

Розглянемо методичку аналізу ефективності експорту, у якій здійснений огляд загальних теоретичних положень аналізу і запропоновані розрахунки коефіцієнтів ефективності експорту товарів.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів — це валютна виручка, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід повинен бути представлений у гривневому еквіваленті, так як це дає можливість спів зісвити доходи від реалізації товарів як на зовнішньому, так і на національному ринках.

Показник абсолютного ефекту від експортної операції розраховується за такою формулою:

$$E_{\text{абс}} = \text{ВВ}_{\text{екс}} - \text{ВТ}_{\text{екс}},$$

де $E_{\text{абс}}$ — абсолютний ефект від експорту;

$\text{ВВ}_{\text{екс}}$ — валютна виручка від експорту товару;

$\text{ВТ}_{\text{екс}}$ — експортні витрати.

Валютна виручка від експорту товару розраховується за формулою:

$$\text{ВВ}_{\text{екс}} = Q \cdot C_e,$$

де Q — обсяги експорту товару;

C_e — експортна ціна за одиницю товару.

При експорті товарів до витрат підприємства включається: собівартість експортованого товару; транспортні витрати; витрати з перевантаження; витрати зі зберігання товару; накладні витрати зі страхування; митні платежі при вивезенні товарів за межі митної території України.

Під собівартістю товару розуміються витрати на виробництво товару підприємством з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.

Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер, відповідно до базисних умов постачання, зафіксованих в експортному контракті. Накладні витрати при транспортуванні експортної продукції з України за межі митної території розраховуються такими чином:

$$NB_{\text{тр}} = K_{\text{в}} \cdot P_{\text{пр}} \cdot ST_{\text{пр}} \cdot K_{\text{пр}},$$

де $NB_{\text{тр}}$ — накладні витрати з перевезення товару;

$K_{\text{в}}$ — кількість (маса) вантажу;

$P_{\text{пр}}$ — радіус (відстань) перевезення;

$ST_{\text{пр}}$ — ставка перевезення;

$K_{\text{пр}}$ — коефіцієнт надбавки за засіб та умови перевезення.

Накладні витрати з перевалки товарів — навантаження та розвантаження визначаються таким чином:

$$NB_{\text{нав./роз}} = K_{\text{в}} \cdot ST_{\text{нав./роз}} \cdot K_{\text{н. нав./роз}},$$

де $NB_{\text{нав./роз}}$ — накладні витрати перевалки вантажу;

$K_{\text{в}}$ — кількість (маса) вантажу;

$ST_{\text{нав./роз}}$ — ставка за перевалку товарів;

$K_{\text{н. нав./роз}}$ — коефіцієнт надбавки за нестандартні та великі вантажі.

Накладні витрати зі зберігання товарів при вивезенні за межі митної території України розраховуються:

$$NB_{\text{зб}} = K_{\text{в}} \cdot T_{\text{зб}} \cdot C_{\text{зб}} \cdot K_{\text{зб}},$$

де $NB_{\text{зб}}$ — накладні витрати зі зберігання експортних товарів;

$K_{\text{в}}$ — кількість (маса) вантажу;

$T_{\text{зб}}$ — термін зберігання товарів;

$C_{\text{зб}}$ — ставка за зберігання товару;

$K_{\text{зб}}$ — коефіцієнт надбавки за засіб зберігання товарів.

Слід зауважити, що існує суттєва різниця, з точки зору витрат, при зберіганні товарів на простих та митних ліцензійних складах. У другому випадку витрати будуть значно більшими, так як ставка зберігання базується на розрахунку не з метра квадратного, а з метра кубічного, а це суттєво збільшує загальну суму витрат.

Накладні витрати зі страхування товарів при експорті за межі митної території розраховуються таким чином:

$$НВ_{\text{стр}} = K_{\text{в}} \cdot C_{\text{е}} \cdot C_{\text{стр}} \cdot K_{\text{стр}},$$

де $НВ_{\text{стр}}$ — накладні витрати зі страхування товарів при експорті;

$K_{\text{в}}$ — кількість (маса) вантажу;

$C_{\text{е}}$ — ціна експортного контракту;

$C_{\text{стр}}$ — ставка страхування;

$K_{\text{стр}}$ — коефіцієнт страхування.

У разі митного оподаткуванням при вивезенні товарів за межі митної території країни під час експорту продукції до структури накладних витрат додаються витрати, що пов'язані з нарахуванням митних податків та митних зборів, які сплачуються при експорті товарів.

У зв'язку з тим, що країни зацікавлені в отриманні валютної виручки, то, як правило, при вивезенні та реалізації товарів на зовнішній ринок нараховується мінімальна кількість митних платежів. Так, при експорті товарів з митної території України нараховується та сплачується митний збір за митне оформлення товарів, а також в окремих випадках експортне мито.

Митні збори нараховуються за фіксованими ставками, у доларах США, але сплачуються у гривнях. Так, за митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:

- до 100 дол США митні збори не стягуються;
- від 100 до 1000 дол США сплачується еквівалент 5 дол США;
- понад 1000 дол США сплачується 0,2 % митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол США.

Механізм нарахування митного збору за митне оформлення при експорті товарів має такий вигляд:

$$СМ_{\text{зб}} = (M_{\text{в}} \cdot C_{\text{т}} M_{\text{зб}}) : 100 \%,$$

де $СМ_{\text{зб}}$ — сума митного збору;

$M_{\text{в}}$ — митна вартість товару;

$C_{\text{т}} M_{\text{зб}}$ — ставка митного збору.

Експортне мито при вивезенні товарів з митної території України може нараховуватися двома способами. Якщо експортне мито є специфічним, то механізм нарахування має наступний вигляд:

$$СМ = K \cdot C_{\text{т}} M,$$

де $СМ$ — сума мита за специфічною ставкою;

K — фізичний обсяг;

$C_{\text{т}} \cdot M$ — ставка мита (грошова одиниця).

Якщо експортне мито є адвалорним, то механізм нарахування адвалорних митних платежів такий:

$$CM = (M_B \cdot C_T M) : 100 \%$$

де CM — сума мита за адвалорною ставкою;

M_B — митна вартість товару;

$C_T M$ — ставка адвалорного мита.

Таким чином, витрати на експорт розраховуються за наступною формулою:

$$V_{\text{екс}} = C + NB_{\text{пр}} + NB_{\text{нав./роз}} + NB_{\text{зб}} + NB_{\text{ст}} + CM_3 + CM,$$

якщо, товар оподатковується експортним митом.

У випадку, коли вивізне мито не застосовується то формула нарахування витрат має наступний вигляд:

$$V_{\text{екс}} = C + NB_{\text{пр}} + NB_{\text{нав./роз}} + NB_{\text{зб}} + NB_{\text{ст}} + CM_3.$$

Для того щоб експорт товару був ефективний, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Природно, що чим вищий цей показник, тим ефективніше розширення експорту розглянутого товару. Однак дана умова не завжди є достатньою.

Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару всередині країни. Внутрішній прибуток дорівнює внутрішньому доходу, за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід — це виторг від продажу товару, призначеного на експорт, усередині країни.

Для ухвалення рішення про реалізацію товару на зовнішньому ринку існує необхідність розрахунку не тільки абсолютного ефекту, але й відносної ефективності експортної операції:

$$E_{\text{відн}} = VB_{\text{екс}} / VT_{\text{екс}},$$

де $E_{\text{відн}}$ — відносна ефективності експорту товару;

$VB_{\text{екс}}$ — валютна виручка від експорту товару;

$VT_{\text{екс}}$ — валютні витрати при експорті товару.

У даному показнику знаходить кількісне вираження величина валютного виторгу, що підприємство одержує в розрахунку на одиницю витрат при експорті. Очевидно, що якщо величина показника $E_{\text{відн}} > 1$, то експорт товару економічно доцільний, а якщо $E_{\text{відн}} < 1$, то експорт товару приведе не до додаткової економії, а втратам.

В цілому алгоритм дослідження ефективності експортних операцій представлений в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

**РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Складники ефективності	Попередній період	Звітний період	Приріст
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Кількість одиниць експорту (КО _е)	КО _{Е0}	КО _{Е1}	$\Delta КО_е(КО_{Е1} - КО_{Е0})$
Ціна-брутто (ін. валюта/од.) експорту Ц _{бе}	Ц _{бе0}	Ц _{бе1}	$\Delta Ц_{бе}(Ц_{бе1} - Ц_{бе0})$
Валютний коефіцієнт (курс) грн/ін. валюта КВ	КВ ₀	КВ ₁	$\Delta КВ(К_{В1} - К_{В0})$
Відпускна ціна (грн/од.) експорту Вц _е (виробнича собівартість)	ВЦ _{е0}	ВЦ _{е1}	$\Delta ВЦ_е(ВЦ_{е1} - ВЦ_{е0})$
Виручка-брутто (ін. валюта) $V_{б.е.} = Ц_{бе} \cdot КО_е$	В _{б.е0}	В _{б.е1}	$\Delta В_{б.е.}(В_{б.е1} - В_{б.е0})$
Накладні витрати за кордоном при експорті (ін. валюта) НВ _{ЗКе}	НВ _{ЗКЕ0}	НВ _{ЗКЕ1}	$\Delta НВ_{ЗКЕ}(НВ_{ЗКЕ1} - НВ_{ЗКЕ0})$
в % до виручки бруто $ВРНВ'_{ЗКе}$	$ВРНВ'_{ЗКЕ0}$	$ВРНВ'_{ЗКЕ1}$	$\Delta ВРНВ'_{ЗКе}(НВ'_{ЗКЕ1} - НВ'_{ЗКЕ0})$
Усього виручка — нетто від експорту (ін. валюта) В _{НЕ} = В _{б.е} - НВ _{ЗКе}	ВН _{Е0}	ВН _{Е1}	$\Delta ВН_Е(ВН_{Е1} - ВН_{Е0})$
Виробнича собівартість (внутрішня собівартість) (грн) експорту ВС _Е = ВЦ _Е · КО _У	ВС _{Е0}	ВС _{Е1}	$\Delta ВС_Е(ВС_{Е1} - ВС_{Е0})$
Накладні витрати в Україні (грн) при експорті НВ _{вУКРе}	НВ _{вУКРЕ0}	НВ _{вУКРЕ1}	$\Delta НВ_{вУКРЕ}(НВ_{вУКРЕ1} - НВ_{вУКРЕ0})$
в % до виробничої собівартості експорту $ВРНВ'_{вУКРе}$	$ВРНВ'_{вУКРЕ0}$	$ВРНВ'_{вУКРЕ1}$	$\Delta ВРНВ'_{вУКРЕ}(НВ'_{вУКРЕ1} - НВ'_{вУКРЕ0})$
Усього повна собівартість (грн) експорту ПС _е = ВС _е + НВ _{вУКР.е.}	ПС _{е0}	ПС _{е1}	$\Delta ПС_е(ПС_{е1} - ПС_{е0})$
Ефективність експорту (%) $X_e = \frac{V_{н.е} \cdot K_B}{ПС_е} \cdot 100\%$	Е _{е0}	Е _{е1}	$\Delta E_е(E_{е1} - E_{е0})$

Безпосередньою характеристикою ефективності експортної операції є показник валютної ефективності експорту або валют-

ний коефіцієнт (товарний курс). Коефіцієнт валютної ефективності для експортної операції розраховують за формулою:

$$k_{BE} = \frac{\sum_{i=1}^m B_{E_i} N_{E_i}}{\sum_{i=1}^m Z_{E_i} N_{E_i}},$$

де B_{E_i} — валютні надходження від експорту одиниці i -го товару (послуги);

Z_{E_i} — дисконтовані витрати на виробництво й реалізацію одиниці r -го товару (послуги) в національній валюті;

N_{E_i} — кількість одиниць i -го товару (послуги); ($i = 1, m$), де m — число назв товарів (послуг) в наборі товарів (послуг), що експортуються.

За повної або часткової конвертованості національної валюти зовнішньоторговельна операція вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує відповідний валютний курс (офіційний або ринковий). Сукупність операцій вважається ефективною, якщо

інтегральний коефіцієнт перевищує одиницю.

Загалом економічну ефективність експортної операції обчислюють за формулою:

$$\varepsilon_E = \frac{B_E \cdot k_{KP} \cdot k_{BI}}{Z_E},$$

де k_{KP} — коефіцієнт кредитного впливу (дорівнює одиниці при платежах готівкою або коли відсоткова ставка за користування кредитом збігається з нормою дисконтування);

B_E — валютні надходження від експорту;

k_{BI} — коефіцієнт валютної ефективності імпорту;

Z_E — витрати на виробництво та реалізацію експортованого товару в національній валюті.

Коефіцієнти кредитного впливу визначаються за спеціальними формулами чи таблицями як співвідношення сумарної величини валютних надходжень (платежів), приведеної до року поставки товару, і номінальної ціни цього товару. При цьому враховуються такі фактори, як частка кредиту в загальній вартості контракту, середня річна відсоткова ставка, термін погашення кредиту, пільговий термін до початку погашення кредиту, різниця в термінах між датою поставки товару і датою чергового платежу, частка чергового платежу в загальній вартості платежу. У

разі авансової форми платежу в наведених вище формулах розрахунків ефективності застосовується величина, обернена коефіцієнту кредитного впливу. За повної або часткової конвертованості національної валюти замість коефіцієнтів валютної ефективності експорту у формулах використовуються відповідні офіційні або ринкові валютні курси.

Важливим про виконанні експортних угод є також оцінка рівня якості виконання зобов'язань, яка здійснюється щодо виконання зобов'язань за строками, за кількістю товарів та їх якістю за певний період часу за матеріалами річної звітності підприємства. Узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань можна розрахувати за формулою:

$$П_{\text{пр}} = \text{Сума } K_{\text{пр}} / \text{Сума } K_{\text{е}} \cdot 100 \%,$$

де $K_{\text{пр}}$ — експортна вартість товарів за всіма контрактами прострочених щодо виконання протягом року;

$K_{\text{е}}$ — експортні контракти, що виконані протягом року.

Цей показник може бути розрахований за країнами експорту та за товарами, які експортуються, при цьому показник за звітній період порівнюється з показниками за попередній період.

Щодо оцінки виконання зобов'язань стосовно якості як узагальнюючий можна використовувати показник процентного відношення суми задоволених рекламацій до вартості експортних товарів, при цьому вивченню повинні підлягати і самі рекламації. Розрахунок подається за формулою:

$$П_{\text{як}} = \text{Сума рекламацій} / \text{Сума } K_{\text{е}} \cdot 100 \%.$$

Якщо підприємство реалізує на зовнішній ринок товари низької якості, то іноземний контрагент пред'являє претензії щодо якості, які, як правило, задовільняються, що приносить збитки та підриває репутацію підприємства як добросовісного експортера.



ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. У чому полягає сутність ефективності як економічної категорії.
2. Визначить критерій ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.
3. У чому полягає головний принцип методики визначення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків?
4. Як можна класифікувати ефективність за складом та видами.

5. Які управлінські завдання вирішуються на базі розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності?
6. На яких методологічних принципах побудована система розрахунку показників ефективності?
7. Які показники визначають ефективність експортних операцій?
8. Які показники визначають ефективність імпортних операцій?
9. Яка методика розрахунку експортних операцій?
10. Яка методика розрахунку імпортних операцій?



ТЕСТОВІ ТА СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

1. Визначте складники собівартості експорту для фірми:

1. Відпускна ціна виробника, роздрібна ціна, залізничний тариф, надбавка на експортне виконання, інші накладні витрати.
2. Роздрібна ціна, інші накладні витрати.
3. Відпускна ціна виробника, залізничний тариф, інші накладні витрати.
4. Відпускна ціна виробника, роздрібна ціна.

2. За якими показниками оцінюється рівень і якість виконання обов'язків щодо контрактів з іноземним партнером?

1. Термін поставок товарів, якість і кількість товарів, інші обов'язки, що належать до безумовного виконання.
2. За умовами поставок.
3. За умовами оперативного аналізу виконання обов'язків.
4. За умовами розрахунків.

3. Експортне мито належить до:

1. Податків, які сплачуються з прибутку.
2. Податків, які включають до ціни реалізації.
3. Податків, які відносяться на витрати виробництва.
4. Податків, які сплачуються при розмитненні товарів

4. Які існують типи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежно від часу роботи і обов'язків за зовнішньоторговельними угодами:

1. Попередній, поточний, наступний.
2. Оперативний, господарчий.
3. Соціально-економічний.
4. Тематичний/локальний.

5. Що з наведеного належить до основних завдань аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

1. Характеристика динаміки експорту (імпорту) товарів та послуг, оцінка рівня якості виконаних обов'язків щодо зовнішньоторговельних контрактів.
2. Оцінка конкурентоспроможності фірми.
3. Аналіз стану світового господарства країни за певними показниками щодо конкретних товарів.
4. Оцінка конкурентоспроможності товарів.

6. Що з наведеного належить до оцінки використання оборотного капіталу при експорті або імпорті товарів?

1. Обіг оборотного капіталу, накладні витрати щодо експорту, ефективність експорту та імпорту.
2. Наявність грошових коштів і цінних паперів.
3. Аналіз розрахунків з дебіторами, собівартість експорту.

7. Як визначається виручка-нетто при визначенні ефективності експортно-імпортних угод?

1. Виручка бруто – накладні витрати.
2. Виручка бруто + накладні витрати.
3. Ціна бруто за одиницю помножена на кількість одиниць.

8. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності — це:

1. Економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в економії суспільної праці та зростання продуктивності від участі у міжнародному поділі праці.
2. Економічна категорія, що відображає здатність суб'єкта господарювання до адекватного всебічного інтегрування у зовнішньоекономічне середовище.
3. Економічний ефект, який отримує країна, що бере участь у зовнішній торгівлі.
4. Економічна категорія, що відображає врахування системного ефекту в економічному та інноваційному аспектах.

9. Поточний контроль зовнішньоекономічної діяльності здійснюється:

1. При здійсненні зовнішньоекономічної операції.
2. На початку виробничо-господарської діяльності.
3. Наприкінці виробничого процесу.
4. При потребі на всіх етапах виробничого процесу.

10. Потреба у корективах базується на:

1. Обґрунтованих висновках щодо порівняння результатів та стандартів.
2. Інтуїції керівника підприємства.
3. Особистих міркуваннях менеджера.
4. Залученні спеціального обладнання.

11. Контроль зовнішньоекономічної діяльності в організації буває таких видів:

1. Заключний.
2. Регресивний.
3. Простий.
4. Організаційно-запрограмований.
5. Непрямий.

12. Необхідність застосування контролю зовнішньоекономічної діяльності в організації визначають:

1. Невизначеність середовища, можливість кризових ситуацій, підтримка успіху організації.
2. Високотехнологічне обладнання, складні відносини в колективі.
3. Примушення працівників виконувати складні виробничі завдання для збільшення прибутку.
4. Вертикальний та горизонтальний поділ праці.

13. Контролювання зовнішньоекономічної діяльності в організації здійснюється:

1. Після здійснення мотивування менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
2. Перед плануванням зовнішньоекономічної діяльності.
3. По ходу регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
4. Правильні всі відповіді.

14. Що із переліченого не відноситься до вимог щодо показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності?

1. Необхідності використання інструментів математичного, економіко-математичного, статистичного та інших аналізів при проведенні аналізу зовнішньоекономічної діяльності.
2. Порівняння з базовим варіантом.
3. Приведення витрат та результатів у співставний вигляд.
4. Найбільш повне врахування всіх складових результатів та витрат.

15. За рівнем отримання ефекту ефективність поділяється на:

1. Первинну, мультиплікаційну.
2. Економічну, соціальну.
3. Локальну, ефективність національного господарства.
4. Абсолютну, порівняльну.

16. Критерієм економічної ефективності є:

1. Все перелічене.
2. Максимальна економія матеріальних і нематеріальних витрат.
3. Максимальний приріст обсягу виручки від зовнішньоекономічної діяльності.
4. Максимальний абсолютний та відносний ефект від зовнішньоекономічної діяльності.

17. Повна собівартість експорту дорівнює:

1. Виробничій собівартості + накладні витрати в Україні.
2. Виробничій собівартості — накладні витрати в Україні.
3. Виробничій собівартості + накладні витрати за кордоном.
4. Виробничій собівартості — накладні витрати за кордоном.

18. Від мети визначення ефективності поділяється:

1. Абсолютна, порівняльна.
2. Первинна, мультиплікаційна.
3. Економічна, соціальна.
4. Локальна, ефективність національного господарства.

19. Структура аналізу зовнішньоторговельних операцій не включає:

1. Аналізу інвестиційної діяльності.
2. Аналізу накладних витрат з експорту та імпорту.
3. Аналізу ефективності експортних та імпортних операцій.
4. Аналізу ефективності товарообмінних операцій.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання № 1

На підставі отриманих даних визначити ефективність операцій з імпорту обладнання та за допомогою методу «Ланцюгових підстав» зробити факторний аналіз впливу складових ефективності на зміну рівня підсумкової ефективності.

За результатами розрахунків заповніть таблицю № 3.

Таблиця 1

ВИХІДНІ УМОВИ ДО РОЗРАХУНКІВ

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	Базовий рік	Звітний рік
1	Кількість одиниць імпорту	од.	2300	3170
2	Ціна-брутто	грн/од	5000	5180
3	Фактурна ціна	\$ США/од	520	560
4	Офіційний валютний курс	грн/\$ США	5.35	5.4
5	Умови постачання	—	FAS	CFR

Структура накладних витрат при здійсненні імпорتنих операцій.

Таблиця 2

№ з/п	Витрати	Частка накладних витрат до фактурної ціни контракту %	
		2007	2008
1	Витрати при зберіганні товарів на складі експортера	2,4	2,2
2	Витрати на сплату навантаження на транспортні засоби внутрішнього перевізника	1,3	1,5
3	Витрати на сплату перевезення товару до головних транспортних засобів (порт навантаження)	3,5	3,7
4	Витрати на сплату навантаження товару на головні транспортні засоби у пункті експорту (порту навантаження)	1,7	1,6
5	Витрати на експортну митну очистку товару	0,2	0,4
6	Витрати на фрахтування транспортного засобу	10,8	13,5
7	Витрати на страхування вантажу	7,0	6,0
8	Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові)	0,3	0,5
9	Витрати на розвантаження товару в пункті призначення (порту розвантаження)	1,5	1,7
10	Витрати на перевалку товарів в пункті призначення (порту розвантаження)	0,3	0,2
11	Витрати на імпорتنу митну очистку товару	15,2	12,2
12	Витрати на зберігання товару на ліцензійному складі	5,1	4,0
13	Витрати на транспортування товару до місця постачання	2,9	2,5
14	Витрати при реалізації товару на внутрішньому ринку	4,5	5,4

Таблиця 3

РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТУ

ПРИРІСТ						
Всього	в т. ч. за рахунок зміни					
	кількості	цінибрутто	накладних витрат у національній валюті	курса валюти	фактурної ціни	накладних витрат у іноземній валюті

Примітка:

1. Умови постачання визначаються за редакцією Інкотермс-2000.
2. Страхування товару за свій рахунок здійснює сторона яка оплачує міжнародні перевезення, якщо умовами Інкотермс-2000 не передбачено інше.
3. Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові) здійснюються в іноземній валюті.
4. Витрати на експортну та імпорتنу митну очистку товару вміщують як сплату всіх митних платежів, так і витрат на придбання необхідних ввізних документів (сертифікатів, ліцензій тощо).
5. За умовами завдання зберігання товару на митному ліцензійному складі є обов'язковим.

Завдання № 2

На підставі отриманих даних визначити оптимальний (ефективний) варіант бартерної угоди щодо експорту хімічної си-
ровини та імпорту устаткування.

Таблиця 1

ВИХІДНІ УМОВИ ДО РОЗРАХУНКІВ

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	I варіант	II варіант	III варіант
1	Кількість одиниць експорту	Т	1160	1450	1340
2	Відпускна ціна одиниці товару	грн / т	4000	4040	4080
3	Ціна-брутто одиниці товару	\$ США/т	800	870	850
4	Офіційний валютний курс експорту товару	грн /\$ США	5,25	5,3	5,35
5	Умови постачання для експорту	—	FOB	CIP	EXW
6	Кількість одиниць імпорту	Од	120	110	150
7	Фактурна ціна імпорту	дол США/од	1850	1670	2085
8	Ціна брутто на імпортовану продукцію	грн/од	16 000	15 000	18 500
9	Офіційний валютний курс імпорту товару	грн /\$ США	5,5	5,4	5,3
10	Умови постачання для імпорту	—	CIF	FCA	DDU

**СТРУКТУРА НАКЛАДНИХ ВИТРАТ
ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ТОВАРООБМІННИХ ОПЕРАЦІЙ**

№ з/п	Витрати	Питома вага %		
		I вар	II вар	III вар
1	Витрати при зберіганні товарів на складі експортера	2,2	2,2	2,2
2	Витрати на сплату навантаження на транспортні засоби внутрішнього перевізника	1,2	1,5	1,5
3	Витрати на сплату перевезення товару від пункту відправлення до головних транспортних засобів (порт навантаження)	2,6	2,2	3,5
4	Витрати на сплату навантаження товару на головні транспортні засоби у пункті експорту (порт навантаження).	1,1	0,8	1,0
5	Витрати на експортну митну очистку товару	0,1	0,5	0,2
6	Витрати на фрахтування транспортного засобу	11,8	8,1	7,8
7	Витрати на страхування вантажу	8,2	6,9	6,0
8	Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові)	0,3	0,2	0,5
9	Витрати на розвантаження товару в пункті (порту розвантаження) призначення.	2,2	2,4	1,8
10	Витрати на перевалку товарів у пункті (порту розвантаження) призначення	1,5	1,6	0,7
11	Витрати на транспортування товару до кордону країни—імпортера	4,3	5,5	6,2
12	Витрати на імпортну митну очистку товару	16,3	10,0	4,4
13	Витрати на зберігання товару на ліцензійному складі	5,0	5,3	3,5
14	Витрати на транспортування товару до місця постачання	2,9	2,5	2,0
15	Витрати при реалізації товару на внутрішньому ринку	4,5	4,0	5,0

Примітка

1. Умови постачання визначаються за редакцією Інкотермс-2000.
2. Страхування товару за свій рахунок здійснює сторона, яка оплачує міжнародні перевезення, якщо умовами Інкотермс не передбачено інше.
3. Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові) за умови постачання збісняються вже в іншій валюті
4. Витрати на експортну та імпортну очистку товару вміщують як сплату всіх митних платежів так і витрат на придбання необхідних ввізних документів, ліцензій тощо).
5. За умовами завдання зберігання товару на митному ліцензійному складі є обов'язковим.

А

- А** — КОНТО — платіж, який здійснюється імпортером згідно з рахунками експортера в якості попереднього розрахунку з останнім.
- АБСОЛЮТНА ПЕРЕВАГА** — здатність якої-небудь країни, фірми або працівника робити продукти чи послуги за вартістю нижчою, ніж у конкурента. В основному, світова торгівля здійснюється за мотивами, що диктуються А. п. Під впливом міжнародної торгівлі у світі складається поділ праці, заснований на А. п., оскільки переваги ведуть країни, фірми і працівників до спеціалізації і більшої ефективності.
- АВАЛЬ** — поручительство за векселем. Банк, що видав А. (аваліст), бере на себе відповідальність за оплату у випадку неплатежу з боку векселедавця (при простому векселі) чи акцептанта (при перекладному векселі), тоді як банк, що видав акцепт, сам є платником за векселем. При настанні терміну акцептований банком вексель пересилається для оплати безпосередньо банку, а вексель з А. спочатку повинен бути пред'явлений для оплати векселедавцю або акцептантові і тільки при несплаті цими особами векселеутримувач виставляє вимогу банку, що видав А. Застосовується А. значно рідше ніж акцепт.
- АВТОНОМНЕ МИТО** — мито або ставка мита, яка встановлюється країною в односторонньому порядку.
- АГЕНТ** — юридична чи фізична особа, що робить визначені операції за дорученням іншої особи (принципала), за його рахунок і від його імені, а також забезпечує підготовку угод, але без права підписання контрактів. А. є брокери, дилери, комісіонери, маклери, особисті представники, фанд-менеджери, адвокати. Свої дії А. здійснюють з відома принципала за агентською угодою за винагороду.
- АГЕНТСЬКА УГОДА** — договір між принципалом і агентом, що визначає характер і обсяг доручення, розмір комісійної вина-

городи, терміни дії й умови припинення договору. Крім того, А. у. з купівлі-продажу товарів, як правило, визначає: сторони, територію, кількість товарів, ціни, права, надані агенту, термін дії і порядок розірвання угоди, винагороду агенту, момент виникнення права агента на винагороду і дату його сплати, обов'язки агента, права й обов'язки принципала.

АГЕНТСЬКІ ОПЕРАЦІЇ — досить поширений елемент міжнародної економічної інфраструктури; вони полягають у дорученні однією стороною, іменованою принципалом, не залежній від нього іншій стороні, іменованій агентом (торговим, комерційним), здійснювати фактичні і юридичні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. А. о. відбуваються на основі більш-менш тривалої угоди, іменованої агентською угодою. Агент не залежний від принципала в тім, що він не перебуває в трудових відносинах і може здійснювати самостійну діяльність.

АГЕНТСЬКІ ФІРМИ виступають від імені і за рахунок принципала. Залежно від умов договору фірма сама укладає угоди від його імені і за його рахунок або тільки є посередником при укладанні угод. Характерним для А. ф. є представництво на тривалий термін і тісний контакт із принципалом. Юридично вони завжди зберігають повну незалежність.

АДВАЛОРНЕ МИТО — різновид мита, при якому митна ставка нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом.

АКРЕДИТИВ — зобов'язання банку зробити з доручення імпортера платежі експортеру чи акцептувати тратту, виставлену експортером у межах визначеної суми та терміну і при наданні експортером товарно-розпорядницьких документів — коносамента, страхового поліса і рахунка-фактури. Залежно від характеру відповідальності банків А. підрозділяються на: 1) безвідкличні і відкличні, 2) підтвержені і непідтвержені.

АКЦЕПТ — термін, звичайно використовуваний у значенні документа про обмін. Процес А. пов'язаний з підписанням відповідного документа на лицьовій стороні, який означає згоду пред'явника, що підписав за дорученням. Той, хто підписав, зобов'язується оплатити визначену суму пред'явнику чи за його дорученням. Після підписання той, хто підписав, стає акцептором.

АКЦЕПТИ БАНКАМИ ТРАТТ — форма розрахунків експортерів і імпортерів. Експортер при реалізації товару в кредит найбільше бажає, щоб акцепт тратти був здійснений не покупцем (навіть у тому разі, якщо покупець є цілком кредитоспроможним), а великим банком. Тратта з акцептом

імпортера не завжди може бути врахована, тому що імпортерна фірма відома тільки в межах вузької, обмеженої сфери торговельного обороту. Інша справа — акцепт великого банку: тратту з таким акцептом легко перетворити в гроші шляхом обліку.

АКЦЕПТНО-РАМБУРСНИЙ КРЕДИТ — форма розрахунків, за якої у тратті, що виставляється експортером на банк, останній виступає в ролі трасанта, але на відміну від тратти, виставленої експортером безпосередньо на імпортера, банк сам не є боржником

АКЦИЗНИЙ ЗБІР — непрямий податок на високорентабельні товари (продукцію). Включається до ціни товарів (продукції).

АНТИДЕМПІНГОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО — національні і міжнародні правові норми і положення, спрямовані проти товарного демпінгу, тобто продажу товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими за внутрішні. Основи А. з. зафіксовані в статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (1947 р.) і Міжнародному антидемпінговому пакті, прийнятому ГАТТ у 1967 р. Ці документи визначають поняття демпінгу і передбачають включення в національне законодавство параграфа про збиток у результаті демпінгу і порядку доказу збитку.

АНТИДЕМПІНГОВЕ МИТО — мито на товари, що імпортуються, у випадках, коли їх ціна нижча ніж середньосвітові ціни. Використовується для захисту внутрішнього ринку від коливань цін і для підтримки національного виробника.

АНТИТРЕСТОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО — законодавство, що забороняє монополії порушення торговельного обміну (створення дефіцитів, товарний демпінг і т. п.), і таке, що припускає підтримку конкуренції.

АСОЦІАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ — поширена форма координації політики експортерів на світових товарних ринках. У даний час діють асоціації по 18-ти сировинних товарах. Головною метою такої координації, як правило, є підтримання цін на визначеному високому рівні. Найбільш помітну роль у світовому господарстві відіграють такі асоціації: ОПЕК і ОАПЕК (нафта), СИПЕК (мідь), МАБС (боксити), АІЕК (залізна руда) та ін.

АУКЦІОНИ — форма продажу у визначений час і у встановленому місці товарів, попередньо виставлених для огляду. А. проводяться з визначених видів товарів: хутро, шетина, вовна, тютюн, чай, пробка, твори мистецтва, антикваріат, худоба, деякі унікальні товари. Особливістю А. є обмеження відповідальності продавця за якість виставлених товарів.

Б

БАЛАНС ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ — співвідношення між вартістю експорту і імпорту країни в її торгівлі з іншими країнами або групою країн за певний проміжок часу (місяць, квартал, рік). Баланс вважається активним, якщо вартість експорту товарів перевищує вартість імпорту товарів, і пасивним, якщо експорт менше від імпорту. Б. з. включає угоди з фактично оплаченим товаром і угоди, які здійснюються в кредит. В тій частині, в якій Б.з. включає оплачені операції, він є складовою частиною платіжного балансу.

БАЛАНС ПЛАТІЖНИЙ — співвідношення між платежами, які здійснені економічними суб'єктами даної країни в інших країнах, та надходження, які одержані ними з інших країн за певний період часу (місяць, квартал, рік). Найбільшою мірою відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни. Якщо надходження з-за кордону перевищують платежі, Б.п. стає активним, а при перевищенні платежів над надходженнями — пасивним.

БАНК — у даний час у більшості країн світу немає нормативно усталеного формулювання терміна «банк». Відзначаються лише визначені найбільш загальні функції Б.: 1) збереження внесків; 2) ведення рахунків; 3) оплата чеків; 4) одержання чеків; 5) кредитування. У міжнародній практиці відомі різні види банків: центральні, комерційні, інвестиційні, ощадні, банкі-кореспонденти.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА — група фінансових інститутів, об'єднана угодою з метою регулювання кредитних і грошових потоків для сприяння економічному росту. Сучасні Б. с. як головну свою мету розглядають кредитування бізнесу на відміну від класичних банків, що обмежують свою діяльність збереженням внесків і веденням рахунків.

БАНКІВСЬКИЙ ВІДСОТОК (ІНТЕРЕС) — плата за надання грошей у борг. Вона має два різновиди: кредит-відсоток і дебет-відсоток. Це відповідає двом видам діяльності банків: збереження внесків і надання позик.

БАНКІВСЬКІ МЕТАЛИ — золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

БАРТЕРНА УГОДА — товарообмінна операція з передачею права власності на товар без платежу грішми (натуральний обмін). У сучасних умовах Б.у. здійснюється не тільки в зовнішньоторговельному обороті, але й поширюється на угоди між національними товаровиробниками.

БЕЗВІДКЛИЧНИЙ АКРЕДИТИВ — форма акредитива, що не може бути анульований чи змінений банком до настання терміну без згоди на те експортера, на користь якого він відкритий. Б. а. є зобов'язанням банку, що відкрив його, але не створює відповідальності цього банку.

БЕЗОБІГОВИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, за якої індосант (особа, яка робить передатний напис) передає свої права за векселем іншій особі, не беручи на себе відповідальності, що виникає за звичайної форми індосаменту. У цьому разі індосант перед своїм підписом робить застереження: «Без обороту на мене».

БЛАТЕРИЗМ — організація міжнародної торгівлі на основі прямих угод, укладених безпосередньо між двома державами. Зіграв значну роль у подоланні національної замкнутості при розвитку зовнішньої торгівлі. З другої половини ХХ століття почався процес мультилатеризму, тобто укладення угод між групами країн, які узгоджують основні правила гри на світовому ринку торгівлі.

БІРЖА — регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами (фондова Б.) чи оптова торгівля сировинними, продовольчими й іншими товарами (товарна Б.).

БЛАНКОВИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, за якої індосант ставить свій підпис без вказівки особи, якій передається вексель. У такому разі вексель стає папером на пред'явника і може передаватися далі шляхом простого вручення іншим особам. Однак векселедержатель може перетворити такий вексель в ордерний (чи іменний) шляхом вписання над бланковим індосаментом слів: «Платити за наказом (найменування особи, якій передається вексель)».

БЛАНКОВІ КРЕДИТИ — кредити, що не мають соціального забезпечення конкретними цінностями, а видаються під зобов'язання боржника погасити кредит у встановлений термін чи за настання визначених умов, наприклад, після прибуття товару в порт призначення.

БРОКЕРИ — особи, які купують чи продають товари, грошові номінали чи акції і т.п. від імені інших осіб.

БРОКЕРСЬКІ КРЕДИТИ — кредити, пов'язані з угодами з реалізації товарів. Їхнім джерелом є головним чином капітали великих комерційних банків, що прагнуть надавати кредити не прямо експортерам і імпортерам, а за посередництва брокерів. Така система значно поширена в Англії; у менших масштабах вона застосовується у ФРН, Голландії, Бельгії.

БРОКЕРСЬКІ ФІРМИ — посередницькі фірми, що здійснюють пошук і зведення контрагентів. За ці послуги брокери одержують комісійну винагороду. За законами деяких країн брокери не

можуть виступати самі покупцями чи продавцями товарів, що їм доручено продати чи купити.

БЮДЖЕТНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ — відношення експортної вартості товару до його вартості на внутрішньому ринку і витрат на транспортування до кордону.

БЮДЖЕТНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПОРТУ — відношення вартості товару, що імпортується, реалізованого на внутрішньому ринку, до ціни закупівлі по імпорту.

В

ВАЛЮТА — у широкому розумінні — грошова одиниця будь-якої країни (долар, фунт стерлінгів, гривня тощо). Проте нерідко використовується для позначення коштів, виражених у грошових одиницях тільки іноземних держав чи міжнародних кредитних організацій — готівки, вкладів на банківських рахунках, платіжних документів (векселів, чеків тощо), тобто як грошей інших країн. У цьому розумінні поняття валюта часто зустрічається в практиці міжнародних економічних відносин. Якраз у цій сфері валютою нерідко називають і кошти в національних грошових одиницях. Залежно від країни-емітента валютних коштів, валюта підрозділяється на іноземну і національну, валюту експортера і валюту імпортера і — залежно від режиму використання — на конвертовану (повністю чи частково) і неконвертовану, а також, залежно від сфери і цілей використання, — на валюту платежу, валюту клірингу, валюту ціни, валюту операцій, валюту векселя тощо.

ВАЛЮТА ІНОЗЕМНА — грошові одиниці інших країн в яких здійснюються розрахунки по міжнародних торговельних, операціях. Не завжди є валютою платежу, але обов'язково має фіксований курс до твердої валюти. В якості іноземної валюти виступають також кредитні і платіжні документи в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках.

ВАЛЮТА НАЦІОНАЛЬНА — грошова одиниця даної країни, яка використовується в зовнішньоекономічних зв'язках і міжнародних розрахунках. В якості національної валюти виступає реальна валюта країни або умовна одиниця, яка установлює тверде співвідношення національної грошової одиниці до твердих валют.

ВАЛЮТА ПЛАТЕЖУ — валюта, в якій оплачується товару або погашається міжнародний кредит. В. п. може не збігатися з валютою ціни товару. В такому разі в контракті вказується курс, за яким валюта ціни переводиться у В. п.

- ВАЛЮТА УГОДИ** — валюта, в якій виражається ціна товару в зовнішньоекономічній угоді, вартість наданих послуг, сума міжнародного кредиту.
- ВАЛЮТА УКРАЇНИ** — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу.
- ВАЛЮТНА ВИРУЧКА** — іноземна валюта, одержана від продажу по експорту товарів чи послуг, виконання робіт в інших країнах, надання міжнародних кредитів, а також реалізації товарів, послуг та виконання робіт всередині країни за іноземну валюту.
- ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА** — це сукупність дій держави з метою підтримання економічної стабільності і створення основних засад розвитку міжнародних економічних відносин за рахунок впливу на валютний курс і на валютні відносини. Основними складниками валютної політики є дисконтна та девізна політика держави.
- ВАЛЮТНА СИСТЕМА** — це державно-правова форма організації валютних відносин. Розрізняють національну, міжнародну (регіональну) та світову валютні системи.
- ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ** — діяльність держави, що спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення угод з валютними цінностями. Держава за допомогою в. р. прагне поставити під контроль валютні операції, надання іноземним юридичним і фізичним особам кредитів і позик, ввезення, вивезення та переказ валюти за кордон і тим самим підтримати рівновагу платіжного балансу та стійкість валюти. У багатьох країнах встановлені ліміти вивезення валюти за кордон, введена спеціальна система дозволів на надання кредитів іноземним юридичним особам і т. ін. В. р. — переважно нормативне, тобто таке, що здійснюється, головним чином, шляхом складання міжнародних валютних угод та видання нормативних актів.
- ВАЛЮТНИЙ ДЕМПІНГ** — використання державою знецінення національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчим від світових. В. д. — один із засобів боротьби за ринки збуту та одержання надприбутку. На відміну від товарного демпінгу, що здійснюється за рахунок субсидій із державного бюджету, умовою В. д. є зниження курсу валюти у більших розмірах, ніж падіння її купівельної спроможності на внутрішньому ринку. Експортер, що купує товари на внутрішньому ринку за відносно низькими цінами, продає їх на зовнішньому ринку за стійку валюту і обмінює її на

більшу кількість знеціненої національної валюти, одержуючи при цьому курсовий прибуток.

ВАЛЮТНИЙ КУРС — співвідношення між грошовими одиницями двох країн, яке використовується для обміну валют при здійсненні валютних та інших економічних операцій. Зовні виступає як ціна валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни чи в міжнародних розрахункових одиницях (ЕКЮ, СДР та ін.). Використовується валютний курс при купівлі і продажу валюти у зв'язку з експортом товарів чи послуг, надходженні в країну капіталів, доходів і кредитів, наданні кредитів іншим країнам, при вивезення за кордон капіталів та прибутків, інших доходів тощо.

ВАЛЮТНИЙ ОПЦІОН — право вибору способу, строку, форми платежу по зобов'язаннях, надане одній із сторін, чи навіть право відмови від виконання своїх зобов'язань за умов, передбачених договором. Складник зовнішньоекономічного договору.

ВАЛЮТНИЙ РИЗИК — небезпека валютних втрат, пов'язаних із зміною курсу іноземної валюти відносно національної, при проведенні зовнішньоторговельних, кредитних, валютних, операцій. В. р. для експортерів та імпортерів виникає у випадках, коли валютою ціни є іноземна для них валюта. Експортер має збитки при зниженні курсу валюти ціни відносно його національної валюти в період між укладанням контракту і здійсненням платежу по ньому. Для імпортера збитки виникають при протилежному русі курсів. В обох випадках еквіваленти в національних валютах будуть відрізнятись в гірший бік від тих сум, на котрі експортер і імпортер розраховували в момент підписання контракту. В. р. підлягають боржники і кредитори, якщо кредит або позичка виражені в іноземній для них валюті, держателі авуарів в іноземній валюті, включаючи державні організації і банки. В.р. ускладнюють міжнародні торговельні і кредитні відносини.

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ — передбачаються у договорах купівлі-продажу у зовнішній торгівлі з метою страхування інтересів сторін від різних видів ризику. Для страхування від валютного ризику, пов'язаного із зміною валютних курсів і знеціненням валют, в угодах визначаються валюта ціни, валюта платежу, які можуть незбігатися, курс і умови їх перерахунку. Для страхування від ризику неплатежу, заморожування валютної виручки, відмови від одержання товарів тощо в угодах передбачаються способи платежу — негайно чи в кредит, форми розрахунків — по клірингу, інкассо, акредитиву та ін. Валютно-фінансові умови повинні формулюватись в угодах чітко і однозначно, оскільки будь-яка неточність

може викликати збитки для однієї із сторін, суперечки між ними, розірвання зв'язків тощо.

ВАНТАЖ — (анг. Load) — товар, який перебуває в процесі перевезення. Залежно від фізико-хімічних властивостей, маси та габаритів вантажу для його перевезення застосовуються різні види тари і упаковки, умови транспортування та поводження з вантажем. Вантаж може бути швидкопсувний, небезпечний, насипний, наливний тощо.

ВАНТАЖНА МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ — уніфікований документ, в якому містяться основні відомості про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів, про самі товари та інші предмети, про відправника, отримувача та декларанта вантажу, спосіб і порядок переміщення вантажів, умови поставки, спосіб розрахунків. Вносяться інші відомості, необхідні для митного оформлення, в тому числі і про нарахування митних та інших обов'язкових платежів. Декларація виконує також обліково-статистичну та правоохоронну функції.

ВАНТАЖОВІДПРАВНИК — юридична особа, учасник договору перевезення, який здає вантаж для транспортування. До обов'язків вантажовідправника входять: подати вантаж до перевезення у стані, який би забезпечував збереження на всьому шляху транспортування до споживача, завантажити у визначений час транспортний засіб, правильно оформити необхідні документи на перевезення вантажу. В. має право пред'явити перевізнику претензії за виконання ним обов'язків за договором перевезення або передати це право вантажоодержувачу.

ВАНТАЖООДЕРЖУВАЧ — юридична особа, яка у пункті призначення одержує вантаж за вказівкою відправника вантажу. Ця особа може бути стороною у договорі поставки, але з моменту одержування вантажу набуває певних прав і обов'язків, які обумовлені укладеним договором між вантажовідправником і перевізником В. з моменту прийняття вантажу несе відповідальність за його збереження.

ВАРАНТ — 1) довіреність; 2) посвідчення, яке видається товарним складом про прийняття товару на зберігання.

ВАРТІСТЬ ТОВАРУ ЕКСПОРТНА — вартість товару, яка складається з ціни експортовано товару, сплаченого іноземним покупцем з відрахуванням витрат експортера на реалізацію даного товару.

ВАРТІСТЬ ТОВАРУ ІМПОРТНА — включає ціну товару, що імпортується по рахунку-фактурі постачальника, витрат по транспортуванню товару від постачальника та інших витрат у відповідності до базових умов поставки. Потрібно відрізняти від ціни товару.

- ВВЕЗЕННЯ БЕЗМИТНЕ** — пропуск у країну іноземних товарів без оподаткування їх митом. Практикується у випадках, коли імпортований товар в країні, що імпортує, не виробляється або виробляється в недостатній кількості. В основному сто-сується товарів сировини.
- ВВЕЗЕННЯ ПОСТІЙНЕ** — режим, за яким ввезений товар є власністю покупця. Товар оподатковується митом у звичному режимі.
- ВВЕЗЕННЯ ТИМЧАСОВЕ** — режим руху товару, за яким товар через певний період часу буде вивезений з країни. При В. т. нараховується податок, який у момент вивезення повертається власникові товару. Практикується стосовно обладнання, яке працює у замовника певний час.
- ВВЕЗЕННЯ ТОВАРІВ І ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА МИТНУ ТЕРИТОРІЮ УКРАЇНИ, ВИВЕЗЕННЯ ТОВАРІВ І ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ЗА МЕЖІ МИТНОЇ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ** — сукупність дій, пов'язаних із переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України у відповідному напрямку.
- ВЕКСЕЛЬ** — поширена форма платіжного зобов'язання в міжнародній торгівлі. Найбільш поширеним є перекладний В., чи тратта, що надає безумовну пропозицію одній особі — трасанту, що адресована іншій особі — трасатові, сплатити в призначений термін визначену грошову суму третій особі — ремітентові.
- ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ** — це інвестиції у формі випуску нових акцій, що відіграють ключову роль у господарському фінансуванні. В. к. — це капітал, прикладений у нових сферах діяльності. Він, як правило, пов'язаний з великим ризиком. В. к. є однією з найважливіших умов існування середніх і малих фірм.
- ВЕРИФІКАЦІЯ** — перевірка істинності теоретичних положень, встановлення достовірності дослідним шляхом. Відповідно до міжнародних вимог в Україні запроваджено В. сертифікатів про походження товарів з України, яка здійснюється виключно державною митною службою України (постанова КМУ від 30.07.96 р. за № 846) на підставі Положення про верифікацію митними органами сертифікатів про походження товарів з України, затвердженого наказом Держмитком України від 29.08.96 року за № 402.
- ВИВІЗ КАПІТАЛУ** — переміщення капіталу, що належить юридичним і фізичним особам однієї країни, в інші країни з метою одержання прибутку, зміцнення своїх позицій у закордонній економіці, для боротьби за ринки збуту й одержання сировини. В. к. стає типовим явищем в економіці капіталізму з кінця ХІХ ст. Історично капітал спрямовувався в першу чергу в економічно відсталі країни, колонії і напівколонії, де

дешеві робоча сила і земля забезпечували високу норму прибутку. У сучасних умовах змінюються напрямки і структура вивезення приватного капіталу. Якщо раніше основними сферами експорту капіталу в країнах, що розвиваються, були видобувна промисловість і плантаційне господарство, то нині збільшуються вкладення в обробну промисловість. Науково-технічна революція привела до посилення В. к. з одних в інші промислово розвинуті країни. Цей вивіз пов'язаний із прагненням найбільших корпорацій, що мають технічну перевагу, використовувати його для створення виробництва визначених товарів не тільки в себе, а й в інших країнах, сприяє розвитку спеціалізації і кооперування, поглибленню інтернаціоналізації виробництва. В. к. у промислово розвинуті країни веде до посилення взаємозалежності економіки країн, формуванню транснаціональних корпорацій. Росту В. к. сприяє зняття бар'єрів на його шляху як у таких країнах, що вивозять, так і у таких, що ввозять капітал. Підписано ряд міжнародних угод, спрямованих на лібералізацію В. к. (кодекс лібералізації капіталу й ін.). Капітал вивозиться за кордон у двох основних формах — у підприємницькій і позичковій. Вивезення капіталу в підприємницькій формі припускає його вкладення в створення промислових, сільськогосподарських, фінансових, торгових та інших підприємств, а також покупку акцій діючих компаній закордонних країн. Власник експортованого капіталу дістає підприємницький прибуток. Вкладення капіталу в іноземні підприємства, що забезпечують контроль над ними (формально більше 50 % акцій, у дійсності в умовах розпилення акціонерного капіталу для реального контролю буває досить 10-12 % акцій), називають прямими. Вкладення, недостатні для встановлення контролю, — портфельними. В. к. досягає величезних масштабів (останнім часом щорічні прямі інвестиції перевищують 300 млрд дол, портфельні — 600 млрд дол). В. к. у позичковій формі здійснюється у вигляді надання іноземцям позик, кредитів, у тому числі експортних, вкладень на поточні рахунки в іноземні банки, а також купівлі облігацій приватних компаній. Капітал, вивезений у позичковій формі, приносить відсоток. Після Другої світової війни 1939-1945 рр. важливою формою В.к. стає експорт державного капіталу з промислово розвинутих держав, що направляється ними у вигляді позик і кредитів переважно країнам, що розвиваються. Вони використовують їх для будівництва об'єктів інфраструктури, що створюють необхідні умови для вкладення приватного капіталу в країнах, що розвиваються, виступають фактором форсування експорту товарів. Різновидом державного експорту капіталу виступають

позики і кредити міжнародних фінансових організацій (Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації та ін.). Політична й економічна нестійкість, особливо в країнах, що розвиваються, змусила промислово розвинуті держави страхувати приватні вкладення за рубезем і приватні експортні кредити, для чого створені відповідні організації (експортно-імпортні банки в США і Японії, Департамент гарантій експортного кредиту у Великій Британії і т. д.) і міжнародні агентства.

ВИГОТОВЛЮВАЧ — підприємство, організація або громадянин які виробляють продукцію для реалізації.

ВИКОНАВЕЦЬ — підприємство, організація, установа або громадянин, які виконують роботи або надають послуги.

ВИПЕРЕДЖАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ — статистичні показники, що володіють властивостями змінювати свої тенденції росту раніше, ніж це робить основна маса індикаторів. До В. і. відносяться: середня тривалість робочого тижня, чистий приріст основного капіталу, індекси акцій і т. д.

ВІДЕНСЬКА КОНВЕНЦІЯ ООН ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ — міжнародна економічна угода, яка укладена у 1980 році та набула чинності з 1 січня 1988 року. На 1.06.1991 року діє в 38 державах. Україна приєдналася до конвенції в 1991 році. Конвенція забезпечує широку уніфікацію міжнародних торговельних звичаїв, національних законодавств, що застосовуються до відносин за договором купівлі-продажу, коли контрагенти знаходяться в різних країнах. Вона підлягає застосуванню, замість інших норм національних законодавств, у двох випадках: 1) держави, до яких належать сторони договору, є учасниками конвенції; 2) право держави-учасника конвенції має застосовуватися з огляди на колізійні норми.

ВІДКЛИЧНИЙ АКРЕДИТИВ — форма акредитива, що може бути анульований достроково і не тільки з ініціативи імпортера, а й самостійно банком, що його відкрив, коли фінансове становище імпортера погіршується і з'являється побоювання щодо оплати імпортером товарних документів.

ВІДЧУЖЕННЯ МАЙНА — у цивільному праві передача майна і права власності на нього, що належить одній особі, іншій; один із засобів здійснення власником права розпорядження майном оплатно (наприклад, продаж) і безплатно (наприклад, дарування). В. м. буває добровільне і примусове. В. м., крім волі власника, провадиться також при реквізиції та примусовому продажу майна боржника за рішенням суду з метою стягнення боргу.

ВІЛЬНА ОФЕРТА — звичайно робиться на ту саму партію товару декільком можливим покупцям. Вона не встановлює терміну

для відповіді і тому не зв'язує оферента своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними в такій оферті, підтверджується твердою контрофертою. Після підтвердження контроферти продавцем (акцептом) угода вважається закінченою. Продавець акцептує контроферту того покупця, що відповів раніше. В. о. менш зручна покупцю, тому що вона не створює впевненості в тім, що, пославши контроферту, він стане власником товару.

ВІЛЬНИЙ ОБІГ — розпорядження товарами, пропущеними через митний кордон України без митного контролю.

ВСЕСВІТНЯ ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ (World Intellectual Property Organization) — міжурядова організація, штаб-квартира знаходиться в Женеві (Швейцарія). Вона являє собою одне з 16-ти «спеціалізованих підрозділів», що входять у систему Організацію Об'єднаних Націй. На ВОІВ покладене завдання сприяння охороні інтелектуальної власності в усьому світі шляхом співробітництва між державами і забезпечення адміністративного керування різними «союзами», кожний з яких був утворений на основі багатобічного договору і займається правовими адміністративними аспектами інтелектуальної власності. ВОІВ (англ. — WIPO, франц., ісп. — OMPI) була заснована конвенцією, підписаною в Стокгольмі в 1967 р. за назвою «Конвенція, що засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності». Однак початком цієї організації варто вважати створення ще в минулому столітті спеціальних секретаріатів Паризької конвенції з охорони промислової власності і Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів. У даний час секретаріатом ВОІВ є Міжнародне бюро, що займається адміністративними питаннями союзів, створених Паризькою конвенцією, Бернською конвенцією і спеціальними угодами, зокрема союзів, створених Договором про патентну кооперацію, Мадридською угодою. Гаазькою угодою й ін. Міжнародне бюро (МБ) ВОІВ очолює Генеральний директор, має чотири служби міжнародної реєстрації: у сфері патентів; товарних знаків; промислових зразків; найменувань місць походження товарів. МБ ВОІВ централізує різноманітну інформацію, що стосується охорони інтелектуальної власності. Велика частина цієї інформації публікується в двох щомісячних журналах: «Industrial Property», «Copyright» — англійською мовою і «La Propriete industrielle» — французькою. Крім того, раз у два місяці випускається журнал «Propriedad Industrial y Derecho de Autor» іспанською мовою. З метою сприяння розвитку міжнародного співробітництва МБ ВОІВ пропонує нові і реалізує існуючі проекти, наприклад, проекти з удосконалення інформаційного пошуку і розвитку сис-

тем класифікації об'єктів промислової власності. МБ ВОІВ є ключовим органом, що забезпечує адміністративну роботу з міжнародними заявками, які подаються відповідно до Договору про патентну кооперацію (РСТ), публікує всі міжнародні заявки і видає спеціальний бюлетень «РСТ Gazette». Служба міжнародної реєстрації товарних знаків функціонує відповідно до Мадридського договору про міжнародну реєстрацію знаків, забезпечуючи ведення Міжнародного реєстру знаків і видання бюлетеня «Les Marques Internationales». Контроль за роботою МБ ВОІВ здійснюється через Генеральну асамблею і Конференцію держав — учасників ВОІВ. Крім того, кожен союз має свою асамблею, що контролює і координує діяльність МБ ВОІВ у рамках конкретного союзу.

ВСЕСВІТНЯ ОРГАНІЗАЦІЯ ПРО АВТОРСЬКЕ ПРАВО (Universal Convention) — підписана в Женеві 6 вересня 1952 р., переглянута в Парижі 24 липня 1971 р. СРСР приєднався до Всесвітньої конвенції 27 червня 1973 р. Прийняття Всесвітньої конвенції дозволило в кінцевому рахунку зблизити норми законодавства про авторське право європейських країн, США, інших країн американського континенту. Саме після прийняття даної Конвенції формальності, що існували раніше в законодавстві про авторське право, були замінені про ставлення на примірники знака охорони авторського права.

ВТРАЧЕНА ВИГОДА — дохід або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав внаслідок дії обставин, що не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати.

Г

ГААЗЬКА УГОДА ПРО ДЕПОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ЗРАЗКІВ (Hague Agreement Concerning the International Deposit of Industrial Designs) — угода, укладена в 1925 р., відповідно до якої міжнародне депонування промислового зразка може бути здійснене або безпосередньо в Міжнародному бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), або за посередництвом національного відомства промислової власності держави-учасника угоди, що є державою походження зразка. У кожній державі-учасниці угоди, зазначеній заявником, міжнародне депонування має такі самі наслідки, якби заявник і відомство виконали формальності, зв'язані з одержанням охорони в цій державі. Міжнародне

бюро ВОІВ публікує в періодичному бюлетені з кожного міжнародного депонування зображення депонованого зразка. Міжнародне депонування може продовжуватися кожні п'ять років. Угода дозволяє заявникам просити в ряді країн міжнародну охорону для своїх промислових зразків з виконанням мінімальних формальностей і мінімальних витрат — шляхом подачі однієї заявки в Міжнародне бюро ВОІВ.

ГАРАНТІЇ КРЕДИТУ — це форма гарантій, що застосовуються, коли боржник може виявитися неспроможним. Кредитори, крім векселів та інших зобов'язань, звичайно вимагають більш надійних гарантій погашення кредиту. Видами цих гарантій є: гарантійні листи банків; авалі й акцепти банків тратт кредитора; поручительства великих комерційних фірм; охоронні розписки, що засвідчують право власності кредитора на товар, переданий боржнику.

ГАРАНТІЙНИЙ СТРОК У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ КОНТРАКТІ — період, протягом якого діє порука продавця за відповідальність товару, що постачається за умови дотримання покупцем правил його експлуатації, використання та зберігання. У зовнішньоекономічному контракті гарантійний строк визначається за згодою сторін. Щодо ряду видів товарів (машини та обладнання, приладдя, товари народного споживання тривалого користування та деякі інші) договірною умовою про гарантійний строк є загальноприйнятою в комерційній практиці.

ГАРМОНІЗОВАНА СИСТЕМА ОПИСУ І КОДУВАННЯ ТОВАРУ — міжнародні правила класифікації статистичної інформації щодо товарів, що надходять до зовнішньої торгівлі.

ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТАРИФІВ І ТОРГІВЛІ, ГАТТ — зобов'язуючий договір між урядами країн-учасниць (спочатку їх було 23, а наприкінці 1994 р. — понад 100, на які припадає понад 90 % світового товарообігу). Набрал чинності із січня 1948 р., Секретаріат ГАТТ мав постійну штаб-квартиру в м. Женеві, періодично організовував сесії на рівні міністрів і видавав статистичні й аналітичні матеріали зі світової торгівлі. Тому ГАТТ фактично вважався міжнародною організацією. Із січня 1995 р. ГАТТ і його Секретаріат склали основу Всесвітньої торгової організації (ВТО). Метою ГАТТ з'явилося забезпечення передбачуваного міжнародного торгового середовища з лібералізації торгівлі в інтересах сприяння економічному розвитку. Основними принципами ГАТТ є режим найбільшого сприяння в торгівлі товарами, гарантований усім учасникам Угоди. ГАТТ виконував такі функції: а) формулював комплекс погоджених між країнами-учасницями, тобто на багатосторонній основі, правил, що регулюють поведінку урядів у галузі міжнародної торгівлі.

гівлі й у деяких суміжних сферах економічних відносин; б) виконував роль форуму для проведення торгових переговорів з метою лібералізації торгівлі і забезпечення її більшої передбачуваності; в) виконував обов'язки міжнародного «суду» з торгових питань, що дозволяє урядам вирішувати комерційні суперечки з іншими країнами — учасниками ГАТТ. За майже піввікову історію в зазначених сферах ГАТТ досягнуті визначні позитивні результати. Зокрема, правила ГАТТ -гласність, недискримінація, національний режим щодо податків і зборів на імпортовані товари стали загальновизнаними у світі принципами міжнародних економічних відносин. У рамках ГАТТ було проведено вісім турів багатосторонніх переговорів: у 1947 р. брали участь 23 країни, 1949 р. — 13 країн, 1951 р. — 38 країн, 1956 р. — 26 країн, 1960-1961 рр. — 26 країн, 1964-1967 рр. (Кеннеді раунд) — 62 країни, 1973-1979 рр. (Токіо раунд) — 102 країни й у 1986-1994 рр. (Уругвайський раунд) — 111 країн. У результаті середній рівень мита на товари знизився приблизно з 40 до 4 %. Крім того, під час трьох останніх раундів переговорів був укладений ряд угод, що значно розширили сферу регулювання економічних відносин і охопили торгівлю послугами і результатами творчої діяльності, а також іноземні інвестиції, пов'язані з торгівлею. Нарешті, механізм вирішування спорів в рамках ГАТТ одержав широке визнання і до нього дедалі частіше зверталися великі і малі країни замість того, щоб вести виснажливі двосторонні переговори. Перші офіційні кроки СРСР зі зближення з ГАТТ відносяться до 1982 р., коли були встановлені контакти із Секретаріатом і основними країнами — учасниками Угоди. 16 травня 1990 р. СРСР одержав статус спостерігача в ГАТТ, розглядаючи його як проміжний етап на шляху до повного членства.

ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ, ГАТС — один із принципово нових багатосторонніх документів, підписаних у підсумку Уругвайського раунду переговорів у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ); є однією з правових основ Всесвітньої торгової організації (ВТО). Вперше в історії світової торгівлі в Угоді сформульовані принципи і правила діяльності уряду в цій сфері, що відрізняється великою специфікою і високим рівнем державного регулювання. Угода, що складалася з шести частин, 29-ти статей і восьми додатків, ставить своєю метою зміцнити дисципліну в міжнародній торгівлі послугами і домогтися її лібералізації. Перша частина Угоди містить лише одну статтю, у якій даються основні визначення. Зокрема, Угода поширюється на чотири види постачання послуг (надання їх через кордон, переміщення споживача послуг у країну їхнього виробника,

комерційна присутність юридичної особи — постачальника послуг однієї країни на територію іншої і тимчасове переміщення за кордон фізичної особи-постачальника послуг) і чотири групи мір, що торкаються торгівлі послугами (центральных, регіональних і місцевих державних установ, а також організацій, що діють за їхнім дорученням). У другій частині сформульовані загальні зобов'язання всіх країн — членів ВТО, що складають основні елементи дисципліни поведінки урядів в сфері торгівлі послугами. Найважливішим таким зобов'язанням є взаємне надання режиму найбільшого сприяння (але обумовлено, що на перший час надається можливість країнам робити часткові вилучення з цього режиму, на термін не більше десяти років). До інших найбільш істотних загальних зобов'язань відноситься гласність регулювання (передбачає публікацію законів, правил, адміністративних розпоряджень і міжнародних угод, що торкаються торгівлі послугами, і організацію національної довідкової служби, що представляє відповідну інформацію), здійснення регулювання внутрішнього ринку на розумній, об'єктивній і справедливій основі, щоб монопольні постачальники послуг не зловжили своїм становищем на ринку. Заслужовує на увагу ст. XII — про обмеження з метою захисту платіжного балансу. У цій статті єдиний раз в Угоді згадуються країни з перехідною економікою, і їм дозволяється обмежувати імпорт, щоб зберегти визначений рівень фінансових резервів, адекватний для реалізації національних програм економічного розвитку чи трансформації економіки. Крім того, у другій частині перелічуються традиційні випадки, що допускають виключення з загальних зобов'язань (з розуміння безпеки, для захисту моралі, життя і здоров'я людей, тварин і рослин, а також від вторгнення в приватне життя й ін.). Третя частина містить специфічні зобов'язання по лінії лібералізації і надання національного режиму, що в індивідуальному порядку повинна прийняти кожна країна — член ВТО в тому чи іншому секторі і з кожного виду постачання послуг; перелічені також неприпустимі заходи для обмеження доступу на ринок за прийнятими специфічними зобов'язаннями. Четверта частина присвячена подальшим крокам у сфері лібералізації торгівлі послугами і процедурі відмовлення від прийнятих зобов'язань (як виняток); останнє вимагає обґрунтування і передбачає заходи, що компенсують. У п'ятій частині розглядаються організаційні питання, у тому числі порядок розв'язання спорів, і в шостій частині містяться додатки, що стосуються в основному специфічних ситуацій в окремих секторах сфери послуг.

ГРОМАДЯНИ — фізичні особи: громадяни України, іноземці, особи без громадянства.

ГРОШОВА ОДИНИЦЯ — встановлений у законодавчому порядку грошовий знак. Це один з елементів національної грошової системи. Г. о. служить для вимірювання та відбиття цін усіх товарів. Г. о., як правило. Поділяється на дрібні пропорційні частини. В більшості країн існує десятинна система поділу 1 : 10 : 100 : (1 грн = 100 копійкам. 1 дол США = 100 центам тощо).

Д

ДЕКЛАРАНТ — юридична чи фізична особа, яка здійснює декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

ДЕКЛАРАЦІЯ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ — обов'язковий документ при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, який оформляється експортером або імпортером і за допомогою якого проводиться контроль зовнішньоекономічних угод. По експорту контролюється переказ в країну отриманої іноземної валюти. По імпорту контролюється правильність використання коштів платежу у відповідності до договорів поставки.

ДЕКЛАРАЦІЯ МИТНА — документ, який вміщує основні відомості про переміщення через кордон вантажу, цінностей, валюти, ручної поклажі. Д. м. оформляється у відповідності до вимог національного законодавства. Заповнюється юридичними і фізичними особами, вміщує відомості про кількість товарів і їх ціну. Предмети, що не вказуються в Д. м., тобто скриті від митного контролю, підлягають конфіскації.

ДЕКЛАРАЦІЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ — заява особи митному органу за встановленою формою відомостей щодо митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України чи стосовно яких змінюється митний режим.

ДЕМЕРЕДЖ — штрафні санкції за простій судна під вантажними операціями понад обумовлений у договорі строк, що фрахтівник сплачує перевізнику. Визначається за ставкою, указаній в договорі.

ДЕМПІНГ ТОВАРНИЙ — Продаж товарів на експорт за заниженими в порівнянні з середнім світовим рівнем цінами, тобто за цінами, нижчими від, внутрішніх у країні-імпортері, з метою отримання переваг у конкуренції з іншими постачальниками аналогічної продукції. Як правило, стимулюється державами-експортерами шляхом введення додаткових податкових пільг і дотацій виробникам для зниження вартості експорто-

ваної продукції. Демпінг здійснюється при погіршенні кон'юнктури ринку в країні-виробнику з метою недопущення падіння виробництва, а також при завоюванні нових ринків збуту національних товарів.

ДЕРЖАВНА МИТНА СЛУЖБА УКРАЇНИ — спеціально уповноважений орган державного управління в галузі митної справи (до 1996 року — Державний митний комітет України). Основне завдання: забезпечує проведення в життя державної митної політики; організовує функціонування митної системи; здійснює керівництво митною справою в Україні; несе відповідальність за стан і розвиток митної системи; приймає нормативні акти, що регулюють дану сферу діяльності.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТУ — розширення номенклатури експортних товарів і послуг. У результаті Д.е. створюються кращі умови для господарського маневру, розширюються можливості для подолання негативних ситуацій при зміні кон'юнктури ринку або валютного курсу.

ДИЛЕР — особа, яка продає (купує) цінні папери в надії купити (продати) ці папери за ціною, більш низькою (чи високою), за ціну, за якою товар був проданий (куплений). Д. можуть займатися подібними операціями з товарами й іноземною валютою. З погляду закону важливе розходження між Д. і брокером. Клієнт Д. не відповідає за збиток, що виник у результаті виконання усного розпорядження.

ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЦІН — рух цін у зовнішній торгівлі. Розглядаються зміни цін по товарах, товарних групах, експорту, імпорту, в цілому по окремих країнах і по всій міжнародній торгівлі. Оцінюються за індексами зовнішньоторговельних цін.

ДИПЛОМАТИЧНІ ПРЕДСТАВНИЦТВА УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ — посольські, консульські установи, торговельні представництва при них, представництва України при міжнародних, міжурядових організаціях.

ДИСКАУНТ — форма прямої знижки, що застосовується в міжнародних розрахунках. У банківській справі Д. означає також операцію закупівлі банкіром цінного папера за ціною, нижчою від номінальної, зазначеної на його лицьовій стороні. Різниця між номіналом і реальною ціною покупки становить суму Д.

ДИСКРИМІНАЦІЯ В ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ — режим у торговельній діяльності країни, у відповідності до якого торговим партнерам з певної країни надаються умови гірші, ніж представникам інших країн. Використовується у вигляді ненадання режиму найбільшого сприяння.

ДИСТРИБ'ЮТОРИ — фірми, що здійснюють в основному імпортні операції і виступають як торговці за договором на основі

угоди про право на продаж. Звичайно Д. дістають виключне право на операції з товарами на визначених ринках. Д. здобувають і реалізують товари від свого імені і за свій рахунок і знаходяться, як правило, у країні імпортера.

ДІЛОВИЙ БАРОМЕТР — широко застосовуваний метод прогнозування загальногосподарської кон'юнктури на основі підходу випереджальних індикаторів. Д. б. являє собою зважену середню підібраних за визначеними критеріями індикаторів, що мають властивість реагувати на зміну тенденцій кон'юнктури раніше, ніж реагує основна маса індикаторів. Д. б. забезпечує регулярну оперативну інформацію про зміну кон'юнктури господарства країни і широко застосовується менеджерами при плануванні операцій.

ДОБРОВІЛЬНЕ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ — зобов'язання одного із торгових партнерів обмежити або не розширювати обсяги експорту. Зобов'язання може бути прийнято в результаті офіційної або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару. Використовується при проведенні державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

ДОГОВІРНА ЦІНА — ціна на продукцію, що встановлюється за згодою між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем).

ДОХОДИ МИТНІ — стаття доходів держави, яка формується за рахунок митного оподаткування і прибутками від реалізації конфіскованих митницею товарів.

Е

ЕВЕКТА — митний податок, який нараховувався на товар, що вивозився з території України в XVII столітті. Стягувався у відповідності до прийнятого Б. Хмельницьким універсалом від 28 квітня 1654р.

ЕВРОБОНИ — довготермінові позики, випущені в термінах американських доларів, німецьких марок, композитних одиниць розрахунків та інших валют. Е. можуть виступати у формі позик, боргових розписок, перекладних векселів і використовуються великими компаніями, що мають високу міжнародну репутацію та фіксовану відсоткову ставку.

ЕКОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ — контроль, що проводиться безпосередньо на кордоні інспекторами з охорони навколишнього природного середовища Державної екологічної інспекції Міністерства України. Підконтрольними інспекції є: транспортні засоби, в т. ч. літаки, судна, військові кораблі; вантажі що містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіоактивні та ін., небезпечні для навколишнього природного середовища і здоров'я лю-

дей речовини, засоби захисту рослин, стимулятори їх росту, добрива; усі види риб, диких тварин та рослин, зоологічні, ботанічні, мінеральні колекції.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ — вартісна оцінка різниці між сукупними витратами, які мають місце при виробництві власними силами продукції, отриманої за імпортом і сукупними витратами, при виробництві експортованої продукції. При визначенні ефективності зовнішньої торгівлі як суттєвий чинник виступають курси національних валют і відмінності їх купівельної спроможності по регіонах світового ринку.

ЕКСПОРТ КАПІТАЛУ — вивіз капіталу за кордон, який здійснюється в грошовій або товарній формі з метою одержання прибутку, зміцнення економічних та політичних позицій. Запроваджується державами, фірмами, окремими підприємствами у вигляді позичкового капіталу (позики, кредити, вкладення на поточні рахунки іноземних банків) або підприємницького капіталу (прямі або портфельні інвестиції).

ЕКСПОРТ ТОВАРІВ — продаж товарів іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення товарів за межі митної території України.

ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ — система організаційно-правових заходів щодо обмеження, заборони і контролю за експортом тих або інших товарів. Е. к. поряд з дискримінаційною валютною і кредитною політикою використовується як інструмент тиску на експортну політику. Може здійснюватись у формі дозвільного порядку експортних операцій окремих категорій товарів. Функції Е. к. покладаються на спеціальні державні органи, в Україні це Урядова комісія з політики експортного контролю (УКПЕК). На підставі відповідного рішення УКПЕК дозвіл оформляється і видається Державною службою експортного контролю. Об'єктом Е. к., як правило, є стратегічні товари, озброєння, військова та спеціальна техніка.

ЕКСПОРТНІ ДОТАЦІЇ — кошти, що виділяються із державного бюджету експортеру з метою заохочення вивезення товарів. Е. Д. йдуть на: надання експортерам різних податкових пільг (зниження податкових ставок чи повернення внутрішніх податків з товарів, вивезених за кордон; надання можливості купівлі без податку на внутрішньому та зовнішньому ринку товарів, призначених для виробництва продукції на експорт, звільнення від податків транспортування експортних товарів, їх складування тощо); субсидування пільгових процентних ставок по наданих комерційними банками експортних кредитах; поповнення грошових ресурсів спеціалізованих кредитних і страхових інститутів (в основному державних і

напівдержавних), що здійснюють фінансування та страхування експортних операцій.

ЕКСПОРТНІ КОМІСІЙНІ БУДИНКИ виконують доручення комітентів і діють від свого імені, але за рахунок комітента; вони можуть виступати представником як продавця, так і покупця. Представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника з продажу його товарів на закордонному ринку й одержує від нього комісійну винагороду. Е. к. б. беруть на себе також відповідальність за виконання термінів постачання товару, транспортування, страхування, кредитування і документальне оформлення угоди, дотримання інших формальностей (включаючи митні, санітарні і т. д.) у країні покупця й у ряді випадків здійснює гарантійне технічне обслуговування.

ЕКСПОРТНІ ТОВАРИ — товари, що призначені для вивезення за кордон з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ — міжнародні розрахунки, в процесі яких регулюються платежі по грошових вимогах та зобов'язаннях, що виникають у підприємств відносно експорту чи імпорту товарів та послуг. Для таких розрахунків суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відкривають в установленому порядку в банках свої рахунки: розрахункові, суброзрахункові, валютні, кредитні, спеціальні тощо.

ЕКСПРЕС-ПЕРЕВІЗНИК — транспортна або транспортно-експедиційна компанія, створена відповідно до чинного законодавства України, що здійснює прискорене перевезення міжнародних вантажів та має всесвітню мережу з системою центральних та регіональних сортувальних станцій, комп'ютерну мережу відстеження проходження таких вантажів протягом усього часу доставки від відправника до одержувача.

ЕМБАРГО (від ісп. Embargo — заборона, накладення арешту) — заборона державною владою ввезення і вивезення товарів або валюти в іншу країну, що диктується економічними чи політичними мотивами; поширюється на судноплавство та інші транспортні комунікації.

Є

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА ОДИНИЦЯ — ЄВРО — офіційна одиниця розрахунків Європейського співтовариства. Вона розраховується шляхом співвідношення валют країн—членів ЄС і є центральною ланкою Європейської валютної системи. Рахунки цієї системи виражаються в ЄВРО. Банківські рахунки, як і переказу, здійснюються в ЄВРО.

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА СИСТЕМА (ЄВС) — регіональна валютна система, спрямована на об'єднання валют Загального ринку в загальну одиницю. Усі країни-члени, за винятком Великої Британії, прийняли концепцію ЄВС, що набрала чинності в квітні 1979 р.

ЄДИНИЙ МИТНИЙ ТАРИФ УКРАЇНИ — систематизоване зведення ставок мита, якими обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться або вивозяться за межі митної території України. Ставки ЄМТ є єдиними для всіх суб'єктів ЗЕД незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та територіального розташування.

З

З ПРИЧАЛУ (назва порту призначення) — базисна умова постачання, відповідно до якої продавець несе усі витрати з доставки товару в термін, обумовлений контрактом, на пристань чи набережну в погодженому порту призначення, включаючи оплату фрахту і витрати з вивантаження товару і розташування його на пристані. Продавець повинен також за свій рахунок надати покупця документи, необхідні для того, щоб покупець міг прийняти доставлений товар і взяти його з пристані. Експортер оплачує додатково розвантаження товару в порту призначення, і його ризики поширюються на період розвантаження. Положення «Інкотермс» 1980 року рекомендують контрагентам, щоб уникнути непорозумінь у контрактах, уточнити, хто (продавець чи покупець) оплачує ввізні мита.

ЗАБЕЗПЕЧЕНИЙ КРЕДИТ — надається проти закладених чи переданих кредиторю визначених цінностей. До них відносяться кредити, забезпечені: а) товарами; б) товаророзпорядчими документами (коносаменами, варантами); в) акредитивами, виставленими на користь експортерів; г) цінними паперами (акціями, облігаціями й ін.); г) векселями, акцептованими покупцями чи гарантованими третіми особами; д) депозитами на рахунках у банках; е) гарантіями торгових і промислових фірм, страхових товариств, банків і урядових установ зі страхування кредитів; є) нерухомим майном (будівлями, земельними ділянками).

ЗАБОРОННИЙ ТАРИФ — високі ставки ввізного мита (20 % і більше до ціни товарів), що встановлюються з метою захистення внутрішнього ринку.

ЗАГАЛЬНА СИСТЕМА ПРЕФЕРЕНЦІЙ — система митних пільг, які надаються розвиненими країнами, країнами що розвиваються. Ці пільги полягають у зниженні мита на готові вироби з

цих країн. Рішення з даного питання прийнято на сесії Конференції ООН з торгівлі і розвитку в Нью-Делі в 1964 році. Україна приєдналася до Загальної системи преференцій у 1994 році (Розпорядження КМУ від 14.02.94 р.).

ЗАМОРОЖУВАННЯ ІНОЗЕМНИХ АКТИВІВ — позбавлення іноземного власника банківського рахунка права вільно розпоряджатися коштами. Здійснюється за рішеннями органів державної влади і зумовлюється політичними та економічними причинами (напр., фінансова криза).

ЗАХИСНА ОФЕРТА — оферта, не пов'язана з реальним продажем товару. Вона використовується для негласного розподілу ринків між членами монополістичних об'єднань.

ЗБЕРЕЖУВАЛЬНА ЗАПИСКА — форма гарантії експортера на випадок неплатоспроможності покупця. З. з. виражає відносини між двома особами: одна особа — довіритель — передає іншій — довірений особі — товари чи інші цінності, залишаючи за собою право власності. З. з. звичайно містить також зобов'язання довіреної особи застрахувати на користь довірителя товар від пожежі й інших ризиків, а у випадку продажу товару третій особі — передати виручену суму довірителю. Довіритель, за яким зберігається право власності, може в будь-який час зажадати товар з володіння довіреного.

ЗБОРИ МИТНІ — обов'язковий платіж при переміщенні вантажів через кордон України. нараховується при: митному оформленні товарів; митному оформленні у разі транзиту іноземних товарів; митному оформленні у разі ввезення на митний ліцензійний склад; митному оформленні майна; перебуванню товарів та інших предметів під митним контролем.

ЗВИЧАЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ МІЖНАРОДНИЙ (trade custom) — правило, що склалося у сфері зовнішньої торгівлі на основі постійного і одноманітного повторення даних фактичних відносин. У зовнішньоторговельній практиці різних країн цей термін тлумачать більш-менш розширено. Наприклад, в англійській юридичній літературі він тлумачиться як правило поведінки настільки широко відоме в даній сфері ділового життя, що воно вважається таким, яке входить складовою частиною в укладений сторонами контракт, якщо тільки воно не було виключено ними в прямо вираженому або в задуманому форматі.

ЗНИЩЕННЯ ТОВАРІВ — митний режим, при якому іноземні товари знищуються під митним контролем, включаючи приведення їх до стану, непридатного для використання, без стягнення мита і податків, а також без застосування до товарів заходів економічної політики.

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МАРКЕТИНГУ (marketing environment) — фактори, умови, сили й об'єкти, що впливають на маркетинг-

гову діяльність підприємства, його можливості успішного співробітництва зі споживачами, але не підвладні прямому керуванню з боку підприємства. Розрізняють зовнішнє мікро- і макросередовище маркетингу. Зовнішнє макросередовище маркетингу (marketing macroenvironment) являє собою сукупність політичних, соціально-економічних, правових, науково-технічних, культурних і природних факторів, що впливають на всі суб'єкти зовнішнього мікросередовища. Зовнішнє мікросередовище маркетингу (marketing microenvironment) — сукупність суб'єктів і факторів, що безпосередньо впливають на можливість підприємства обслуговувати своїх споживачів, включаючи саме підприємство, постачальників, маркетингових посередників, клієнтів, конкурентів, громадськість. Коли саме підприємство розглядається як фактор З.с.м., мається на увазі, що успіх керування маркетингом залежить не тільки від діяльності маркетингових служб, а й від інших його підрозділів, інтереси і можливості яких необхідно враховувати. Зовнішні макро- і мікросередовище маркетингу не є для підприємства інструментом реалізації маркетингової діяльності. Як би не подобалися керівництву підприємства такі умови зовнішнього середовища, як, наприклад, політична нестабільність чи відсутність проробленої правової бази, змінити їх безпосереднім чином воно не може, а скоріше повинно у своїй маркетинговій діяльності пристосовуватися до цих умов. Однак іноді підприємства дотримуються іншої, агресивної політики у своїх прагненнях впливати на зовнішнє середовище, намагаючись нав'язати громадськості позитивну думку про діяльність свого підприємства, не маючи на те об'єктивних підстав.

ЗОВНІШНЄ ФІНАНСУВАННЯ — 1) у діяльності компанії (підприємства) залучення позикових коштів, позикового капіталу; 2) для економіки країни залучення коштів з-за кордону у формі іноземних інвестицій, позик, кредитів і т. д.

ЗОВНІШНІ ПОЗИКИ, міжнародні позики — позики, отримані від закордонних кредиторів чи надані іноземним позичальникам. З.п. можуть бути надані в грошовій формі для придбання визначених товарів (експортні кредити), для придбання товарів у країні-кредиторі (фінансові кредити), для врегулювання платіжного балансу і підтримки валютних курсів (валютні позики) і для інших цілей. З.п. видаються на конкретний термін із зобов'язанням позичальника повернути кошти з відсотками (іноді без відсотків). За термінами позики поділяються на короткотермінові (1—2 роки), середньотермінові (5—7 років), довготермінові (15—20 років і більше). Рівень відсоткової ставки залежить від терміну, на який

надається позика, темпів інфляції й інших факторів і складається на світовому ринку капіталів. Позики країнам, що розвиваються, по лінії «офіційної допомоги розвитку» надаються на пільгових умовах (на термін до 50-ти років з низькою відсотковою ставкою 0,5—2 % річних і порівняно тривалим пільговим періодом — до 15-ти років). Однією з форм з. п. виступає випуск облігацій, у тому числі державними банками, і їх розміщення на світовому ринку капіталів. З.п. видаються приватними фірмами і банками, державними банківськими установами, а також міжнародними фінансовими організаціями. Короткотермінові кредити надаються фірмами (фірмові кредити) і депозитними банками (банківські кредити), а також іншими банками короткотермінового кредитування. Середньотермінові й особливо довготермінові позики — фінансовими установами довготермінового кредитування (інвестиційними компаніями і трестами, банківськими будинками, страховими компаніями й ін.). Великі довготермінові фінансові організації видають кредити і позики на різні терміни, у тому числі позики як допомогу країнам, що розвиваються, на пільгових умовах. У США і Японії позики надаються експортно-імпортними банками. В інших країнах також існують державні фінансові установи, що надають з.п. Важливу роль у розвитку зовнішнього кредитування відіграє його страхування, при цьому в більшості країн страхування експортних кредитів в основному здійснюється державними організаціями (у США і Японії — експортно-імпортними банками, у Великій Британії — Департаментом гарантій експортного кредиту). Приватні і державні з.п. і кредити є формами вивезення позичкового капіталу і не тільки служать джерелом прибутків для країн-кредиторів, а й стимулюють їх експорт. В умовах, коли роль, яку відіграють у зовнішній торгівлі машини й устаткування, дедалі збільшується, кредитування експорту стало одним із основних видів нецінової конкуренції. Основні міжнародні фінансові установи — Міжнародний валютний фонд (МВФ), що видає валютні кредити, і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР, Світовий банк) з пов'язаними з ним Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) і Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК). МБРР, як правило, надаються позики країнам, що розвиваються, на фінансування конкретних проектів, головним чином, у галузі сільського господарства й інфраструктури. МАР надає такого ж виду позики на більш пільгових умовах. Істотну роль у міжнародному кредитуванні відіграють і регіональні фінансові установи. Так, у Європейському союзі (ЄС) існує Європейський фонд валютного співробітництва, що надає

країнам-членам кредити на врегулювання платіжних балансів і підтримку валютних курсів, Європейський інвестиційний банк, що кредитує заходи з метою сприяння розвитку відсталих районів і модернізації окремих галузей виробництва, а також Європейський фонд розвитку, що здійснює пільгове кредитування асоційованих з Європейським економічним співтовариством (ЄЕС) країн, що розвиваються. Надання значних сум позик і кредитів країнам, що розвиваються, у тому числі у вигляді допомоги розвитку, хоча і відіграло свою роль у розв'язанні їхніх економічних проблем, у кінцевому рахунку призвело до їх гігантської зовнішньої заборгованості, що важким тягарем лежить на економіці, служить тепер одним з основних факторів, що стримують економічне зростання. Певну роль у зовнішньому кредитуванні, особливо у взаємному кредитуванні, відіграють і самі країни, що розвиваються. В умовах бурхливого зростання цін на нафту і доходів від цього активно брали участь у зовнішньоекономічному кредитуванні члени Організації країн — експортерів нафти (ОПЕК), особливо арабські країни. Створено фінансові установи для взаємного кредитування й в економічних угрупованнях країн, що розвиваються. Функціонують також Азійський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку й ін.

ЗОВНІШНІЙ БОРГ, зовнішня заборгованість — заборгованість країни зовнішнім кредиторам, що утворилася за рахунок позик і кредитів, а також не виплачених по них відсотків приватними національними компаніями, банками і державою в закордонних приватних, державних і міжнародних фінансових установах і компаніях. Поточний З.д.б. — сума, яку необхідно виплатити в даному році. Загальний З.д.б. — загальна величина заборгованості і відсотків по ній, яку необхідно виплатити не тільки в поточному, а й у наступні роки. Величина З.б. відбивається в розрахунковому балансі країни, зміна його величини — у балансі руху капіталу, а виплата основної суми позик і кредитів та відсотків по них — у платіжному балансі по поточних операціях. На початку 80-х років набула особливої гостроти проблема міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, банкам і фінансовим установам промислово розвинутих країн, що досягала до 1985 р. 1 трлн дол. Значний ріст цієї заборгованості почався ще в середині 70-х років в умовах відносно сприятливої для країн, що розвиваються, кон'юнктури і стану ринку позичкового капіталу. Економічна криза початку 80-х років, що різко погіршила становище країн, що розвиваються, і привела до істотного зниження їхніх валютних надходжень, а також ріст відсоткових ставок у результаті політики амери-

канської адміністрації створили критичну ситуацію в сфері міжнародної заборгованості. У середині 80-х років країни, що розвиваються, що не є експортерами нафти, повинні були виплатити для покриття основної суми свого боргу і відсотків по ньому більше 40 % своїх експортних надходжень. Найбільші боржники з країн, що розвиваються, передусім країни Латинської Америки (Бразилія, Мексика, Аргентина й ін.), виявилися не в змозі погашати свої борги. Різко зростаюча міжнародна заборгованість поставила світову фінансову систему на межу катастрофи. У цих умовах промислово розвинуті країни минулого змушені в 1984—1985 рр. піти на поступки країнам, що розвиваються, надати найбільш великим боржникам відстрочку платежів і нові позики. Деяке поліпшення економічного становища країн, що розвиваються, і зниження відсоткових ставок дещо зм'якшило гостроту проблеми З. б., хоча вона залишається однією з найбільш складних економічних проблем країн, що розвиваються.

ЗОВНІШНІЙ РИНОК — ринок закордонних для даної країни держав, що на відміну від внутрішнього ринку регулюється міжнародними угодами (див. Зовнішня торгівля).

ЗОВНІШНЯ КОНВЕРТОВАНІСТЬ — існуючий у країні валютний режим, відповідно до якого обмін національної валюти на іноземну дозволений тільки для іноземних фізичних і юридичних осіб (нерезидентів). У післявоєнні роки перехід більшості країн Західної Європи до конвертованості своїх валют починався з уведення зовнішньої конвертованості.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ — (англ. Foreign trade, peme externas trade) — торгівля між країнами, що складається з вивезення (експорту) і ввезення (імпорту) товарів і послуг. Для переважної більшості країн світу є головною формою зовнішньоекономічних зв'язків, а також опосередковано інші форми, значна частина яких реалізується через зовнішню торгівлю.

Сума експорту й імпорту складає зовнішньоторговельний товарообіг країни. У сукупності З. т. усіх країн утворює міжнародну торгівлю. В основі зовнішньої і міжнародної торгівлі лежить міжнародний розподіл праці. З. т., що існувала ще в стародавніх державних, була пов'язана з обміном матеріальними цінностями через різні природні умови в різних країнах. Але в умовах, коли господарство носило переважно натуральний характер, у З. т. надходила незначна частина продукції, здебільшого для особистого споживання панівних класів. У період розпаду феодалізму З. т. розширюється, виступаючи однією з історичних передумов для утвердження капіталістичного способу виробництва. В епоху капіталізму З. т. одержує значний розвиток, особливо у зв'язку з переходом до великого машинного виробництва. По-перше, З. т. розвива-

ється через розходження в природних умовах країн, необхідності одержання з-за кордону сировини і продовольства, тим більше, що в умовах машинної індустрії потреба в різного роду сировині, а також продовольстві зростає. По-друге, через різні витрати в різних країнах можна одержати з-за кордону більш дешеві товари, ніж у себе в країні, і продати за кордон товари, які в інших країнах дорожчі. Якщо ж у даній країні всі товари виробляються з меншими витратами, ніж в інших країнах, то відповідно до теорії порівняльних витрат доцільно зосередити виробництво в тих галузях, де перевага перед іншими країнами більша, і купувати товари там, де їх відставання менше. Такий обмін для закордонних партнерів буде також вигідний, тому що вони одержують можливість в обмін на свої товари купити товари, на виробництво яких у себе в країні вони були змушені затратити значно більше. По-третє, машинне виробництво, будучи масовим, вимагає ємних ринків. Тому найбільш розвинуті галузі промисловості виходять за межі національних ринків, а зростання за рахунок цього масштабів виробництва дозволяє їм зробити свою продукцію дешевшою. Розширення постачань товарів між країнами веде до формування міжнародного розподілу праці, розвинуті форми якого у свою чергу сприяють росту з т. окремих країн. З кінця XIX ст. величезний вплив на з т. роблять вивіз капіталу, економічний і територіальний розділ світу. Вивіз капіталу сам по собі спричиняє збільшення вивезення товарів. Разом з тим створювані на базі вивозу капіталу підприємства мають експортний характер, поставляючи на зовнішній ринок сировину, а останнім часом і промислову продукцію, деталі і вузли, кооперуючись з іншими підприємствами материнських компаній. Діяльність міжнародних корпорацій і створення колоніальної системи додавали потворного характеру міжнародному поділу праці, сприяли закріпленню за країнами, що відставали у своєму економічному розвитку, становища аграрно-сировинних придатків високорозвинутих держав, що відбивалося на структурі з т. В експорті колоній, напівколоній і залежних країн переважали сировина і продовольство, причому, внаслідок нав'язаної їм монокультури, у більшості цих країн на одну-дві одиниці товару припадало до двох-трьох одиниць і більше експорту. У той же час через відсутність власної промисловості і відсталості монокультурного сільського господарства через кордон, головним чином з метрополій, вони були змушені ввозити промислову продукцію, включаючи часто найпримітивніші вироби і продовольство. Після краху колоніалізму національні держави борються за зміну структури своєї економіки і з т., її

використання в інтересах національного розвитку. Вступ країн, що розвиваються, на шлях індустріалізації, а також гостра необхідність диверсифікованості їх експорту в умовах відносного скорочення попиту на світовому ринку на багато видів мінеральної і сільськогосподарської сировини привели до підвищення частки продукції обробної промисловості в експорті й у цій групі країн, хоча сировина і продовольство поки переважають в експорті більшості з них. Лише в деяких країнах, що розвиваються, головним чином у так званих «нових індустріальних країнах», продукція обробної промисловості стала відігравати в експорті провідну роль. В умовах науково-технічної революції важливі зміни відбуваються в структурі З. т. промислово розвинутих країн. Підсилюється міжнародна спеціалізація і кооперування, особливо в галузях машинобудування, хімічної промисловості. У результаті в експорті цих країн підвищується частка продукції обробної промисловості, передусім, продукції машинобудування. Вона складає в розвинутих країнах більше 40 %. Зростає в експорті також частка і хімічної промисловості. Показником росту міжнародної спеціалізації і кооперування є збільшення частки продукції машинобудування, а також хімії в імпорті розвинутих країн. Нині країни — найбільші експортери машинобудівної продукції (США, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія) є також її найбільшими імпортерами. Через високі темпи ростання імпорту продукції машинобудування і хімії, істотного збільшення вітчизняного виробництва продовольства, а також більш ощадливого використання сировини в імпорті основних розвинутих країн відносно зменшилася частка сировини і продовольства. В умовах поглиблення міжнародного поділу праці З. т. більшості країн у післявоєнній роки зростала порівняно високими темпами. Істотно зросла залежність економіки промислово розвинутих країн від З. т. Частка експорту у ВВП за 1960—1995 рр. зросла в США з 4 до 10,8 %, у Великій Британії — з 17,5 до 28,2 %, у Німеччині — з 14,8 до 25,3 %, в Італії — з 14,7 до 24,3 %. Ще більшу величину складає вона в малих країнах Західної Європи — Нідерландах і Бельгії. В умовах підвищення ролі зовнішніх ринків збільшується боротьба між країнами, у якій у сучасних умовах використовуються не тільки форми цінової конкуренції, зокрема демпінг, а й нові форми нецінової конкуренції. До них відносяться конкуренція якості, організація технічного обслуговування, розширення кредитування покупців і здавання устаткування в оренду й ін. У своїй діяльності з розширення збуту на зовнішніх ринках компанії орієнтуються на концепцію маркетингу, що припу-

скає організацію усього виробництва і збуту товарів на основі попереднього вивчення ринку. Для розвитку З.т. кожної країни істотне значення має зовнішньоторговельна політика держави, що здійснюється функціонуванням митно-тарифної системи, кількісних обмежень та інших нетарифних бар'єрів. Держава відіграє важливу роль у форсуванні експорту товарів, використовуючи для цього субсидування і кредитування експорту, виділяючи кошти на вивчення ринків, допомогу приватним компаніям у закордонних виставках, ярмарках і т. д. Істотну роль у регулюванні З. т. відіграють міжнародні договори і міжурядові торговельні угоди, що укладаються як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. До найбільш важливих з них відноситься Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), перетворена з 1 січня 1995 р. у Всесвітню торгову організацію (ВТО).

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на митній території України, так і за її межами.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА — політика держави, що регулює усі форми зовнішньоекономічних зв'язків і визначає режим їх здійснення, включаючи експорт і імпорт товарів, послуг, капіталів, робочої сили, руху валюти і т. д. Проводячи З. п., держава покликана, по-перше, створити для своїх підприємців найбільш сприятливі умови на внутрішньому ринку, для чого необхідно стримувати приплив іноземних товарів; по-друге, сприяти розширенню зовнішньоекономічних позицій своїх підприємців шляхом різних заходів, стимулювати вивезення товарів національного виробництва. Основними засобами здійснення З. п. є митна система і нетарифні бар'єри, регулювання руху валюти і валютного курсу, еміграції й імміграції робочої сили, торгівлі цінними паперами й ін. В умовах інтернаціоналізації господарського життя, коли економіка окремих країн дедалі глибше втягується в міжнародну господарську систему, змінюються роль і мета національного зовнішньоекономічного регулювання. Завдання захисту внутрішнього ринку і проведення політики протекціонізму не висувається на перший план. Навпаки, виявляється тенденція до лібералізації зовнішньої торгівлі і руху капіталу, знімаються обмеження і вводиться вільна оборотність національної валюти. Найважливішим завданням національного механізму регулювання стає підвищення міжнародної конкурентоспроможності «своїх» підприємців. Очевидно, що конкурентоспроможність товарів навіть найбільших компаній на світових ринках залежить не тільки від

технічного рівня й організації виробництва на їхніх підприємствах, а й від національного рівня заробітної плати, системи оподаткування, стану інфраструктури, рівня освіти трудящих, наявності науково-технічного потенціалу і т. д. Для підвищення національної конкурентоспроможності держава проводить заходи не тільки у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, а й з форсування нагромадження капіталу, прискорення процесів відновлення капіталу, стимулювання технічного удосконалення виробництва. Інтенсивність процесів нагромадження капіталу створює передумови для зростання продуктивності праці, формування нових галузей і видів виробництва. В епоху НТР у підвищенні національної конкурентоспроможності величезну роль відіграють фінансування державою наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок, заходів щодо їх впровадження у виробництво, підтримка з боку держави розвитку новітніх галузей виробництва. Ріст концентрації і централізації капіталу на міжнародній арені зробив важливим напрямком національної політики заохочення концентрації і централізації національного капіталу з метою зміцнення його позицій на світовому ринку. Ці і багато інших заходів державного регулювання спрямовані на створення загальних сприятливих умов для конкурентної боротьби «своїх» компаній як на зовнішньому, так і на національних ринках.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА — складова частина зовнішньоекономічної політики держави, спрямована на регулювання її зовнішньої торгівлі. Історично відомі два основних напрямки зовнішньоторговельної політики: протекціонізм і фритредерство (політика вільної торгівлі). Протекціонізм спрямований на захист власної промисловості чи сільського господарства від іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, для чого використовуються митні тарифи й інші бар'єри, покликані не допустити іноземних товарів на внутрішній ринок чи погіршити їхню конкурентоспроможність. Протекціонізм був характерний для періоду формування капіталізму. На противагу цьому фритредерство припускає скасування обмежень на шляху іноземних товарів. Для політики вільної торгівлі повинні бути характерні низькі мита чи повне їх скасування, ліквідація різних обмежень імпорту і т. д. Але хоча ідеологи фритредерства і проголошували принцип невтручання держави в приватнокапіталістичну діяльність, в умовах проведення політики фритредерства держава активно використовувалася в боротьбі за ринки, зокрема за зовнішні. Історичне гасло вільної торгівлі було висунуте англійською буржуазією в епоху промислової переваги Великої Британії в середині XIX ст. Обґрунтування

переходу до вільної торгівлі дала теорія порівняльних витрат Д. Рікардо. Інші країни, зокрема Франція, зробили деякі кроки з ослаблення зовнішньоторговельних обмежень. Однак фритредерство ніколи не мало загального характеру. Коли Велика Британія проголосила принципи вільної торгівлі, Німеччина і США шляхом проведення протекціоністської політики прагнули створити кращі умови для розвитку в себе промислового капіталізму. В епоху виникнення монополій наприкінці XIX ст. у всіх розвинутих країнах посилювалися протекціоністські тенденції, тому що протекціонізм у зовнішньоекономічній сфері створював сприятливі передумови для монополізації великими національними компаніями внутрішнього ринку. Загострення суперечностей між великими державами в епоху світових воєн і світових криз ще більше підсилює протекціонізм. Найбільш крайніх форм він досяг у зовнішньоекономічній діяльності промислово розвинутих країн під час великої кризи 1929—1933 рр. і Другої світової війни 1939—1945 рр. У післявоєнний період, коли під впливом науково-технічної революції посилювався процес поглиблення міжнародного розподілу праці, а темпи росту міжнародної торгівлі перевищили темпи зростання виробництва, у 3. п. намітилися нові тенденції. Сфера інтересів найбільших компаній промислово розвинутих країн розширилася, їхня діяльність виходить за рамки національних держав. Різного рівня протекціоністські бар'єри стали заважати їхній експансії на зовнішніх ринках. У цих умовах для 3. п. стало характерним відмовлення від заходів крайнього протекціонізму у сфері імпорту. Почався процес лібералізації зовнішньої торгівлі в промислово розвинутих країнах. Тим часом країни, що розвиваються, в інтересах захисту промисловості, що народжується, дотримуються принципів протекціонізму.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ФІРМА — фірма, єдиною чи основною сферою діяльності якої є зовнішньоторговельні операції.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ДЕФІЦИТ — перевищення імпорту країни над експортом, негативне сальдо зовнішньої торгівлі. Необхідність покриття даного сальдо призводить до відтоку активів із країни. Зовнішньоторговельне сальдо визначається шляхом додавання сальдо зовнішньої торгівлі товарами і сальдо зовнішньої торгівлі послугами.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Це основний комерційний документ зовнішньоторговельної операції, що свідчить

про досягнуту угоду між сторонами. Предметом З. д. може бути купівля-продаж (постачання) товару, виконання підрядних робіт, оренда, ліцензування, надання права на продаж, консигнація і т. д. У міжнародній політиці З. д. може бути укладений як у письмовій, так і в усній формі, однак національні законодавства деяких країн вимагають його обов'язкової письмової форми. Права та обов'язки сторін із З. д. звичайно набирають чинності з моменту його підписання. При укладенні З. д. шляхом переписування він вважається дійсним відповідно до законодавств різних країн. Наприклад, у Великій Британії, США, Японії З. д. вважається таким, що набрав чинності з моменту відсилання можливим покупцем письмового акцепту (тобто підтвердження своєї згоди прийняти без зміни всі умови письмової пропозиції — оферти продавця), у Франції, ФРН, Італії — у момент одержання акцепту фірмою, що послала письмову пропозицію можливому покупцеві. На аукціонах, біржах З. д. часто укладається в усній формі, однак згодом усна домовленість обов'язково підтверджується письмовим контрактом.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ КРЕДИТ — форма міжгалузевого обміну товарами і послугами за обцянку зробити оплату в майбутньому. Кредитні відносини значною мірою поширені у сфері міжнародного торговельного обороту і виступають у найрізноманітніших формах. Кредити, застосовувані в зовнішній торгівлі, можна класифікувати за декількома головними їх ознаками і видами, що характеризують окремі сторони кредитних відносин. Залежно від об'єкта кредити підрозділяються на товарні і валютні. Товарні кредити надаються в основному експортером своїм покупцям, а валютні — комерційним банкам. Валютні кредити можуть бути видані або в національній валюті кредитора чи країни-боржника, або у валюті третьої країни. Погашення кредитів, у тому числі товарних, виробляється, як правило, валютою. Залежно від характеру зв'язку з товарними операціями і від того, хто виступає як кредитор, розрізняють кредити: 1) фірмові (чи комерційні); 2) брокерські; 3) банківські; 4) урядові; 5) ті, що надаються міжнародними фінансовими організаціями, наприклад Міжнародним банком реконструкції і розвитку (МБРР), МВФ та іншими організаціями. За умовами реалізації кредити поділяються на наявні й акцептні. При наявному кредиті кредитор надає суму кредиту шляхом зарахування її на рахунок у розпорядження одержувача кредиту. При акцептній формі кредитор погоджується лише акцептувати тратту, виставлену на нього одержувачем кредиту, і оплатити її при настанні терміну.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ РОЗРАХУНКИ — розрахунки, що здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків. В угодах, пов'язаних з наданням кредиту, велику роль відіграє вексель.

ЗОЛОТО-ВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ — офіційні запаси іноземної валюти і золота в центральному банку країни, фінансових органах і міжнародних валютно-кредитних організаціях.

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ — відокремлена частина митної території країни, що розглядається як така, що знаходиться поза її митною територією, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля промисловими товарами. Прикладом такої зони може бути Європейська асоціація вільної торгівлі.

ЗОНА МИТНОГО КОНТРОЛЮ — місце, визначене митними органами в пунктах пропуску через митний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні процедури.

ЗОНА СПРОЩЕНОГО МИТНОГО КОНТРОЛЮ — частина зони митного контролю з належним технічним та інформаційним обладнанням для здійснення контролю у спрощеному порядку.

/

ІЗ СУДНА — базисні умови постачання, відповідно до яких експортер за свій рахунок поставляє товар у порт призначення і передає його покупцеві на борт судна. Таким чином, експортер зобов'язаний за свій рахунок одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності, оплатити навантаження, фрахт, страхування і нести всі ризики випадкового псування і загибелі товару до моменту прибуття судна в порт призначення. Імпортер платить за товар, за його розвантаження і виконує усі формальності, пов'язані з увезенням товару в країну, що імпортує. Якщо товар призначений для декількох одержувачів, покупець може зажадати виписки декількох окремих коносаментів на окрему партію.

ІМПОРТ — ввезення товарів і послуг з-за кордону для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера чи використання в рамках кооперації. І. у капіталістичних країнах звичайно оцінюється митною статистикою в момент перетинання товарами кордону країни-імпортера. І. фіксується в цінах ФОБ.

ІМПОРТ ТОВАРІВ — закупівля в іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності товарів та їх ввезення на митну територію України, включаючи закупівлю товарів, призначе-

них для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами. Як правило, країни імпортують те, у чому відчують потребу і чого або не можуть виробляти у потрібній кількості самостійно, або те, що вигідніше купувати за кордоном. (див. також: ЕКС-ПОРТ).

ІМПОРТЕР — фізична або юридична особа, що займається імпортом.

ІМПОРТНЕ МИТО — податок, який нараховується при ввезенні товарів на митну територію іншої країни.

ІМПОРТНИЙ ДЕПОЗИТ — форма економічних санкцій до імпортерів, що порушують умови і порядок імпорту та використання продукції, що ввозиться із-за кордону, особливо машин і обладнання, у вигляді обов'язкових штрафних платежів на спеціальний банківський рахунок.

ІНВЕСТИЦІЇ — довгострокові вкладення капіталу у власній країні чи за кордоном у підприємства різних галузей, підприємницькі та інноваційні проекти, соціально-економічні програми. Вкладення інвестицій — інвестування — має на увазі чекання його вкладників — інвесторів — на повернення інвестицій і одержання прибутку. Розрізняють такі види інвестицій: державні, утворені із коштів державного бюджету, з державних фінансових джерел; приватні, утворені за рахунок коштів підприємств, організацій, громадян, включаючи як власні, так і залучені кошти; реальні, у вигляді довгострокових вкладень в об'єкти галузей матеріального виробництва чи в інші матеріальні об'єкти; прямі, вкладені безпосередньо у виробництво визначеного виду продукції; фінансові (портфельні), вкладені в акції, облігації й інші цінні папери. Інвестиції служать одним з головних джерел економічного зростання і розвитку виробництва. Спостерігається світове зростання обсягу інвестицій, тому що вдалі інвестиції приносять і їх власникам і інвесторам значний прибуток.

ІНВЕСТОР (англ. Investor, від лат. Investo — одягаю, наділяю) — юридична або фізична особа (в тому числі іноземна), що є суб'єктом інвестиційної діяльності.

ІНДЕНТ — одноразове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на купівлю визначеної партії товару. Це замовлення комісіонер передає виробнику своєї країни. Якщо І. точно встановлює, у якого виробника повинна бути куплена дана партія товару, і якщо відомості про товар, що замовляється, зазначені точно (сорт, колір чи зразок), він називається закритим. І., що надає комісіонеру право вибору виробника і не має точних відомостей про товар, що замовляється, називається відкритим. Той самий І. може охоплювати кілька партій різних товарів, що замовляються в різних підприємств і збираються в одне відправлення.

ІНДИКАТИВНІ ЦІНИ — ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення даної операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених у відповідності до законодавства України. І. ц. розробляє і затверджує Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України. Вони обов'язкові для використання суб'єктами ЗЕД при укладенні зовнішньоекономічних договорів, за якими вивозиться або продається товар, що включено до переліку І. ц.

ІНДОСАМЕНТ — форма передачі простих і перекладних векселів. Такою формою є передатний напис на зворотній стороні векселя. І. має подвійне значення: по-перше, він засвідчує передачу права за векселем іншій особі; по-друге, встановлює відповідальність індосанта (особи, що видала вексель) за платіж за векселем перед усіма наступними власниками. І. виступає в декількох формах: бланкова, ордерна, обмежувальна, безобігова.

ІНДУКТА — митний податок, який нараховувався на товари при вивезення з території України в VII столітті. Стягувався у відповідності до універсалу Б. Хмельницького від 28 квітня 1654 року.

ІНЖИНІРИНГ — термін, що визначає сукупність технічних послуг, які в останні роки набули характеру зовнішньоторговельних операцій. Умовно їх можна розподілити на дві групи. Перша група включає послуги, що мають характер консультацій і надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для будівництва, економічних розрахунків, кошторисів, рекомендацій та ін. Друга група охоплює технічні послуги, безпосередньо пов'язані з будівництвом визначеного об'єкта чи постачанням комплектного устаткування.

ІНКАСО — вид банківської операції по передачі коштів від одних клієнтів іншим, від платників одержувачам. Наприклад: у банк від імені клієнтів, які зобов'язані оплатити куплені ними товари і надані ним послуги, переводяться по різних платіжних документах (чеках, векселях та інших) належні в оплату кошти. Банк зараховує ці кошти на рахунки тих своїх клієнтів, які повинні одержати оплату за виконані роботи і послуги. Тому інкасо — це посередницька банківська операція по передачі коштів від платника до одержувача через банк із зарахуванням цих коштів на рахунок одержувача. Клієнт-одержувач, який відправив товар чи надав послугу іншому клієнту, за що йому належить оплата, пред'являє в банк на інкасо для оплати платіжне доручення до клієнта-платника. За проведення інкасової операції банк стягує з клієнтів визначену плату (відсоток).

ІНКАСОВІ ОПЕРАЦІЇ — форма розрахунку по зовнішньоторговельній операції, що полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера визначену суму валюти проти передачі останньому відповідних товарних документів. На інкасо банки приймають не тільки товарні документи, а й векселі (перекладні і прості), чеки і т.п.

ІНОЗЕМНА ВАЛЮТА — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінюванню на грошові знаки, які перебувають в обігу.

ІНОЗЕМНИЙ СЕРТИФІКАТ — документ, що підтверджує відповідність товару визначеним вимогам і виданий на цей товар за кордоном; підтвердження відповідності іноземних товарів таким вимогам в Україні здійснюється шляхом їх сертифікації системою УкрСЕПРО і видачі сертифіката відповідності.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ — довгострокові вкладення капіталу закордонними власниками в різні галузі економіки; реалізація вивезення підприємницького капіталу в країні—реципієнти. Експорт підприємницького капіталу здійснюється шляхом створення філій або дочірніх підприємств за кордоном, зокрема у формі спільних підприємств за участю національного капіталу. І. і. розподіляються на прямі та портфельні. До прямих належать вкладення капіталу, що забезпечують контроль інвестора над закордонними підприємствами або компаніями. Портфельні і. і. — вкладення капіталу в акції закордонних підприємств (без придбання контрольного пакета), облигації та інші цінні папери іноземних держав.

ІНОЗЕМНІ СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ — суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами митної території України.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ — власність на продукти інтелектуальної діяльності, що входять у сукупність об'єктів авторського права. Інтелектуальна власність відноситься до літературних, художніх, наукових творів, виконавської акторської діяльності, звукозапису, радіо- і телевізійних передач, наукових результатів, винаходів, товарних знаків, фірмових найменувань, перших промислових зразків нових виробів.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРОДУКТ — результат духовної, розумової, інтелектуальної діяльності людини: винаходи, відкриття, патенти, наукові звіти і доповіді, проекти, описи технологій, «ноу-хау», літературні, музичні, художні твори, твори мистецтва і т. п.

ІНТЕРНЕТ — глобальна (світова) система об'єднаних комп'ютерних мереж (систем), складовими частинами якої є електронна пошта, служба конференцій, «всесвітня павутина» (WWW) та ін. Життєздатність ІНТЕРНЕТ забезпечують інформаційні канали, якими передається інформація, і всілякі сервери. Багато великих підприємств створюють власні Інтернет-мережі — комунікаційні мережі, подібні ІНТЕРНЕТ, але вони діють у межах тільки цього підприємства. Такі системи дозволяють кожній бізнесу-структурі (відділенню, відділу, сектору і т.п.) на великому підприємстві, по-перше, накопичувати про себе інформацію і робити її доступною для необхідного кола осіб (користувачів), по-друге, використовувати мережу для комунікації (заощаджуючи при цьому папір), по-третє, за необхідності, підключатися до глобальної (світової) системи ІНТЕРНЕТ для обміну з іншими користувачами інформацією для її розповсюдження.

ІПОТЕКА — застава нерухомого майна, головним чином землі і будівель, з метою одержання іпотечної позички. При іпотечній заставі майно, що закладається, хоча і надходить у власність кредитора, але в руки йому не передається, а залишається у боржника. Під іпотекою розуміють також заставну і борг за іпотечним кредитом.

К

КАБОТАЖ — судноплавство поблизу узбережжя; флот прибережного плавання. К. розрізняють малий (без виходу з територіальних вод України) та великий (із виходом з територіальних вод).

КАРАНТИННИЙ СЕРТИФІКАТ — документ, що видається державною службою з карантину рослин України, містить інформацію про фітосанітарний стан продукції рослинного походження, вирощеної в зонах особливого карантинного режиму, яка підлягає перевезенню всередині країни, і визначає умови заготівлі, вивезення, перевезення, зберігання, переробки, реалізації та її використання.

КАРТКА ВІДМОВИ У МИТНОМУ ОФОРМЛЕННІ — картка з відривним талоном відмови у митному оформленні встановленої форми, що заповнюється у всіх випадках відмови у митному оформленні товарів та інших предметів, пред'явлених до митного контролю та оформлення (задекларованих) митному органу України підприємством, що самостійно декларує власні товари та інші предмети, чи митним брокером. К.в. заповнюється посадовою особою митного органу, яка прийняла рішення про неможливість митного оформлення заде-

кларованого вантажу з урахуванням наявних обставин (заявленого режиму, пред'явлених документів, несплати мита та ін. платежів тощо). Талон передається декларанту (брокеру) і дає йому право оскаржити дії митного органу у регіональній митниці, а у ДМСУ — у відношенні дій митниць центрального підпорядкування та рішень регіональних митниць.

КВОТА — фіксована частка, частина, пропорція, відсоток. Цей термін часто вживається для позначення часток країн у сукупному імпорті чи експорті якого-небудь товару.

КВОТА ГЛОБАЛЬНА — контингенти (квоти), що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується.

КВОТА ЕКСПОРТНА (імпортна) — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

КВОТИ ГРУПОВІ — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням груп країн, куди товар експортується або з яких він імпортується.

КВОТИ ІНДИВІДУАЛЬНІ — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватися або з якої він може експортуватися.

КВОТУВАННЯ — різновидність заходів по нетарифному регулюванню зовнішньоекономічної діяльності, що вживаються державними та міжнародними органами з метою обмеження виробництва, експорту та імпорту товарів. Підставами для таких обмежень можуть бути зобов'язання країни по міжнародних угодах або необхідність захисту національних інтересів.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ — зовнішньоекономічні угоди поділяються на: експорт і імпорт товарів і послуг матеріального виробництва, вивезення і ввезення дорогоцінних металів в якості платіжного засобу, безплатна матеріальна допомога; 2) експорт і імпорт послуг нематеріального характеру, іноземний туризм, діяльність, пов'язана з утриманням дипломатичних і інших офіційних представництв, міжнародні членські внески, штрафи, перекази по капіталовкладеннях.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРУ — правильне визначення місця товару, тобто його коду, в Товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності. Має вирішальне значення при митному оподаткуванні, а також для встановлення, під який із режимів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності цей товар підпадає. Ухилення від встановленого порядку переміщення через кордон конкретного товару шля-

хом його неправильної класифікації або зазначення неправильних даних в митній декларації розглядається митними органами як порушення, що тягне за собою відповідальність.

КЛАСИФІКАТОР (и) — систематизований перелік даних, що зазначаються у вантажній митній декларації і яким з метою складення і зіставлення митної статистики присвоюється код. В Україні використовуються такі класифікатори: країн світу і територій; видів транспорту; умов поставок; видів оплати або форм розрахунку; валют; характерів угод; одиниць вимірювання; митних органів; звільнень від обкладання ввізним митом; звільнень від сплати податку на додану вартість; процедур переміщення товарів; митних платежів; товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності.

КЛРИНГ — форма безготівкового розрахунку між банками. К. розрахунків країни здійснюється шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань; угоди між центральними банками декількох держав про взаємний залік зустрічних вимог і боргів, що виникають у зовнішній торгівлі.

КОЛІЗІЙНА НОРМА — це норма, що визначає право якої держави має бути застосоване до конкретного цивільного правовідношення в суперечності, коли контрагенти є суб'єктами господарської діяльності різних країн. Колізійні норми є основним змістом міжнародного права, мають національний характер, є частиною права відповідної держави.

КОМАНДИТНЕ ТОВАРИСТВО — це об'єднання двох чи декількох осіб для здійснення підприємницької діяльності, у якому одні учасники (повні товариші) несуть відповідальність по справах товариства як своїм внеском, так і усім своїм майном, а інші (командисти, чи вкладники) відповідають тільки своїм внеском. Повні товариші беруть участь у товаристві як своїм капіталом, так і господарськими зусиллями, а вкладники — лише своїм капіталом. Представляти товариство й укладати угоди від свого імені можуть тільки повні товариші, але не вкладники.

КОМІСІОНЕР (КОМІСІЙНА ФІРМА) — сторона в договорі про торгіву комісією, що виконує доручення іншої сторони (комітент) за комісійну винагороду і її рахунок, але від свого імені. Найбільш важливими серед К. експортних фірм — представників покупця — є конфірмаційні будинки.

КОМПЕНСАЦІЙНА УГОДА — договір купівлі—продажу, у якому вартість постачання імпортованих товарів (як правило, машини й устаткування) покривається експортом виготовлених з їхньою допомогою товарів.

КОМПЛЕКТНИЙ ОБ'ЄКТ — об'єкт, який будується за глобальними договорами про технічне сприяння або за підрядом. Ванта-

жна митна декларація на комплектний об'єкт носить інформаційний характер. У ній зазначається загальна вартість угоди. При здійсненні поставок К. о. на кожен товарну партію заповнюється ВМД згідно з порядком заповнення граф ВМД відповідно до митного режиму «експорт» при вивезенні і «імпорт» при ввезенні. Якщо при вивезенні комплекту обладнання оформляється кількома митницями та переміщується через декілька пунктів пропуску на митному кордоні України, то митні установи, які здійснили митне оформлення складової частини К. о., надсилають один примірник ВМД у митницю, в якій задекларовано К. о.

КОН'ЮНКТУРА — сукупність ознак, що характеризують поточний стан справ в економіці. Закономірні форми розвитку К. в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями і державними установами і підприємствами. Розрізняють загальногосподарську К. країни і К. світового товарного ринку. Загальногосподарська К. має циклічні форми динаміки в середньотерміновому періоді — п'ять — сім років.

КОНВЕНЦІЇ (лат. *Conventio* — угода) — одне з найменувань міжнародного договору. Як правило, укладаються урядами (міжурядові угоди держав) зі спеціальних питань співробітництва. Розповсюджено при укладенні митних угод.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ ВАЛЮТИ — здатність валюти даної країни вільно обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні кошти за діючим курсом. Розрізняють к.в. повну і часткову, внутрішню і зовнішню, по поточних операціях і по переміщенню капіталів і кредитів. Повна конвертованість означає вільний обмін на іноземну валюту для всіх категорій власників у будь-якій формі і при всіх операціях без обмежень суми. Часткова конвертованість означає, що обмін дозволяється тільки для певних власників або по певних видах операцій.

КОНКУРЕНТНИЙ ЛИСТ — метод визначення ринкової ціни, який полягає в зіставленні рівня цін і параметрів аналогічної продукції. Являє собою таблицю, в яку заносяться всі фактори, що визначають рівень цін на аналогічні товари конкурентів і комерційні умови угод. Інформація про ціни береться із довідників або раніше укладених контрактів.

КОНОСАМЕНТ — документ, який видається власником судна вантажовідправнику для посвідчення прийняття вантажу до перевезення морським судном. Передбачає ряд цілей: 1. Посвідчує прийняття перевізником вантажу до перевезення; 2. Є товаророзпорядним документом, тобто є основою для продажу товару, який знаходиться в дорозі; 3. Є єдиним дока-

зом наявності угоди перевезення на регулярних морських лініях.

КОНСИГНАЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ — різновид комісійних операцій. При К. о. одна зі сторін, іменована консигнантом, доручає іншій стороні, іменованій консигнатором, продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок консигнанта. К. о. здійснюються на підставі договору консигнації, до якого застосовуються норми законодавства про договір комісії. Під договором консигнації розуміють такий договір, відповідно до якого одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (терміну договору консигнації) за обумовлену винагороду продавати від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад у країні консигнанта товари. Ці товари залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третім особам.

КОНТИНГЕНТУВАННЯ — одна з форм державного регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою встановлення експортних та імпорتنих квот (контингентів). Шляхом контингентування за кількістю чи вартістю обмежується або дозволяється ввезення (вивіз) тих чи інших товарів. Як правило, контингентування встановлюється на певний час. Найчастіше запроваджується на імпорт товарів для захисту економічних інтересів національного виробника або поліпшення платіжного балансу держави. Контингентування експорту запроваджується при великій різниці внутрішніх цін порівняно з цінами світового ринку, на дефіцитні товари або у зв'язку з урядовими торгово-політичними заходами. Торгівля товарами в межах контингентів здійснюється за ліцензіями.

КОНТРАГЕНТ — особа, або організація, що бере на себе певні обов'язки по договору.

КОНТРАФАКТНІ ТОВАРИ — товари, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території призводить до порушення прав власника, що захищаються відповідно до чинного законодавства України та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку.

КОНТРОЛЬ ВАЛЮТНИЙ — одна із функцій митниці з метою контролю за переміщенням валюти через кордон.

КОНФІРМАЦІЙНІ БУДИНКИ — вид експортних комісійних будинків, представників покупця, що беруть на себе ризик по кредитах. К. б. можуть брати на себе ризик на повну вартість постачання і всю суму експортних кредитів, не вимагаючи від покупців доказів їхньої кредитоспроможності. К. б. займа-

ються фрахтом, кредитуванням імпортера; здійснюють платіж готівкою по наявному товару.

КОТИРУВАННЯ — встановлення курсу валюти, тобто визначення її цінності в іноземних валютах.

КОТИРУВАННЯ БІРЖОВІ — оптові ціни товарних партій, що реалізуються через товарні біржі і публікуються в спеціальних біржових довідниках. К. б. широко використовуються при оцінці короткотермінових коливань кон'юнктури і балансовій оцінці запасів сировини й інших біржових товарів.

КРЕДИТ ЕКСПОРТНИЙ — кредит, який надається іноземним покупцям або їх банкам з метою фінансування продажу товарів.

КРЕДИТ ТОВАРНИЙ — форма комерційного кредиту, при якій експортери надають імпортерам розстрочку платежів за товари, що поставляються.

КРЕДИТНА КАРТА — кредитний документ (карта, чек, ваучер, купон, марка, форма, буклет, магнітна карта чи інший документ чи предмет), виданий фізичній особі особою, що веде бізнес у сфері споживчого кредиту.

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ — значка частина великих зовнішньоторговельних операцій здійснюється на рівнях кредиту. К. о. у зовнішній торгівлі породжені конкуренцією між продавцями і являють собою один із засобів просування товарів на зовнішній ринок.

КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ — надання позичкових коштів для здійснення зовнішньоторговельних угод чи для здійснення експорту та імпорту товарів. Розрізняють внутрішнє і зовнішнє (к.з.т.) при внутрішньому к.з.т. експортери і їх банки одержують кредити від національних фірм і банків, при зовнішньому — кредити надаються фірмами і банками різних країн у вигляді позичкового капіталу в товарній і грошовій формі.

КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ — об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення і підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України.

КУРСОВА РІЗНИЦЯ (валютна різниця) — виникає в результаті зміни курсів валют при ліквідації відкритої валютної позиції або її переоцінці. При сприятливому розвитку курсу валютна позиція може приводити до позитивної К.р., при несприятливому розвитку курсу — до негативної К.р. (курсової втрати). Ризики втрат, пов'язані з укладанням відкритої позиції, можуть бути застраховані укладенням різного виду строкових валютних угод на міжбанківському рівні або на біржах, а також включенням в контракти і угоди захисних застережень.

Л

- ЛИСТ ПАКУВАЛЬНИЙ** — документ, який надається митниці, митним органам, де зазначаються всі види і сорти товарів, що знаходяться в кожному товарному місці. Ящик, коробка, контейнер. Використовується як додаток до рахунка-фактури.
- ЛІДЗ ЕНД ЛЕГЗ** — валютні операції підприємців, пов'язані з маніпуляцією строків розрахунків по угодах з метою отримання вигоди на різниці курсів валют, використовується при суттєвих коливаннях курсів валют, особливо в умовах очікування девальвації або ревальвації.
- ЛІЦЕНЗІЙНІ ЧИ ПАТЕНТНІ АГЕНТИ (БРОКЕРИ)** — виступають посередниками в торгівлі патентами і ліцензіями. До їхніх послуг звертаються індивідуальні патентовласники, дрібні і середні фірми, а також великі компанії, що не здійснюють у великих масштабах науково-дослідних робіт. Відносини між продавцем і покупцем ліцензій, з одного боку, і агентом — з, другого, регулюються на основі ліцензійної агентської угоди.
- ЛІЦЕНЗІЯ ВІДКРИТА** (індивідуальна) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.
- ЛІЦЕНЗІЯ ГЕНЕРАЛЬНА** — відкритий дозвіл на експортні (імпортні операції) з певного товару та (або з певною країною(групою країн)) протягом періоду дії режиму ліцензування з цього товару.
- ЛІЦЕНЗІЯ ЕКСПОРТНА** (імпортна) — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.
- ЛІЦЕНЗІЯ ОДНОРАЗОВА** (індивідуальна) — одноразовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.
- ЛОТ** — партія товару або одиниця товару, яка виставляється до продажу на аукціоні як самостійна позиція при продажу. Фіксується в аукціонному каталозі під певним номером.

М

- МАРКЕТИНГ** — форма господарської діяльності, що має за мету задоволення попиту споживачів, бізнесу і держави в товарах і послугах. М. включає оцінку попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування і реалізації товару. У М.

включаються також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення М. полягає в тому, що споживач повинен мати вибір у більшості ситуацій купівлі. При цьому фірми попадають в умови, коли їм необхідно робити свій товар більш привабливим з погляду споживчих властивостей.

МИТНА ВІЙНА — використання митних тарифів у жорсткій конкурентній боротьбі. Здійснюється державами шляхом підняття ставок мита на імпортні товари або загрозою їх підняття з метою зниження мита на свої експортні товари.

МИТНА КОНВЕНЦІЯ — міжнародна угода, яка регулює питання митного оподаткування і митних формальностей по взаємній торгівлі країн-учасниць конвенції.

МИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ — одноразові номерні запірно-пломбувальні пристрої, печатки, штампи, голографічні мітки та інші засоби ідентифікації, що використовуються митними органами для відображення та закріплення результатів митного контролю та митного оформлення.

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ — виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, і мають юридичне значення для подальшого використання цих товарів і транспортних засобів.

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ — регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедури митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

МИТНИЙ КОДЕКС КРАЇНИ — законодавчий акт, який регулює організацію і діяльність митних органів країни.

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ — сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм національних нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку.

МИТНИЙ РЕЖИМ — сукупність норм, встановлених законами України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення та обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються

МИТНИЙ СОЮЗ — угода між країнами про створення єдиної митної території. Митний союз передбачає відміну мита між країнами, що уклали М. с., і наявність єдиної системи митних тарифів стосовно до третіх країн.

МИТНИЦЯ — державна установа, яка здійснює митний контроль за товарами, які імпортуються і експортуються, та іншими ма-

теріальними цінностями, що переміщуються через митний кордон. Митниця контролює багаж пасажирів і поштові відправлення. Митниця розміщується безпосередньо на сухопутному кордоні, на морських вокзалах в аеропортах або всередині країни в місцях формування вантажів.

МИТНІ ОРГАНИ — спеціально уповноважені органи виконавчої влади в галузі митної справи, на які відповідно до законодавства України покладено безпосереднє здійснення митної справи.

МИТНІ ПРАВИЛА — встановлений законодавством України порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

МИТНІ ПРОЦЕДУРИ — операції, пов'язані із здійсненням митного контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України, митного оформлення цих товарів і транспортних засобів, а також із справлянням передбачених законом податків і зборів.

МИТНІ ТАРИФИ — система ставок, яка визначає конкретний розмір мита на окремі товари (групи товарів).

МІЖНАРОДНА КООПЕРАЦІЯ — взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції або спеціалізації на окремих технологічних стадіях.

МІЖНАРОДНИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ І РОЗВИТКУ, Світовий банк, МБРР (International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, IBRD) — міждержавний інвестиційний інститут, створений одночасно з Міжнародним валютним фондом відповідно до рішення міжнародної валютно-фінансової конференції ООН, що відбулася в 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). Спеціалізована установа ООН. Почав функціонувати з 1946 р. Число країн-членів — 181. Офіційна мета МБРР — сприяння країнам-учасникам у розвитку їхньої економіки шляхом надання довготермінових позик і кредитів, а також гарантованих приватних інвестицій. У перші післявоєнні роки значні позики МБРР надав країнам Західної Європи для відновлення економіки, зруйнованої під час війни. Надалі основна діяльність МБРР була спрямована на підтримку економіки країн, що розвиваються. З кінця 80-х років МБРР активно надає кредити країнам Східної Європи. Статутний капітал МБРР утворюється шляхом підписки країн-членів на його акції. Членами МБРР можуть бути тільки країни—члени Міжнародного валютного фонду (МВФ), більше половини паїв у банку належать провідним промислово розвинутим країнам — США, Японії, ФРН, Великій Британії, Франції, Канаді й Італії. Вищі органи керу-

вання МБРР — Рада керуючих і Директорат (виконавчий орган). На чолі банку — президент. Сесії Ради проводяться один раз у рік на рівні міністрів фінансів чи керуючих центральними банками країн-членів (разом із сесіями Ради МВФ). Країни мають право голосу пропорційно питомій вазі їхнього паю в комітеті МБРР. Штаб—квартира знаходиться в м. Вашингтоні. Спочатку капітал банку не перевищував 10 млрд дол, але до початку 1980 р. він зріс до 78 млрд дол. У 1995 р. він перевищив 176 млрд дол. Країни—члени повинні оплачувати лише частину додаткової підписки на акції МБРР. Інша частина може бути затребувана банком у випадку відсутності в нього коштів для покриття своїх зобов'язань, тобто ці суми виступають гарантійним фондом для тих коштів, що банк запозичає на ринку позичкового капіталу. Залучення коштів на ринках позичкового капіталу — основне джерело фінансування кредитів МБРР. Приватні банки й інші кредитні установи охоче вкладають гроші в облігації МБРР, одержуючи досить високі відсоткові ставки (понад 9 %) і практично не піддаючись кредитному ризику. МБРР надає кредити країнам на основі вивчення детальної інформації про їхнє економічне і фінансове становище і тільки при наявності гарантій їхніх урядів. Як правило, банк надає кредити, що покривають близько 30 % вартості об'єкта, інша частина повинна фінансуватися за рахунок внутрішнього чи інших зовнішніх джерел. Кредити виділяються на термін до 20-ти років під досить високий відсоток, обумовлений рівнем відсоткових ставок на ринку позичкових капіталів. Основна частина кредитів банку надається на розвиток енергетики, транспорту, зв'язку й інших галузей інфраструктури, що має сприяти створенню нормального інвестиційного клімату як для місцевої, так і іноземної частки капіталу. На середину 1998 р. кредити МБРР країнам-членам досягли 316 млрд дол. При МБРР діють філії — Міжнародна асоціація розвитку (МАР) і Міжнародна фінансова корпорація (МФК), а також Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (МИТІ). МБРР разом з МАР називають Світовим банком (World Bank), а чотири організації — МБРР, МАР, МФК і МИТІ — Групою Світового банку (World Bank Group).

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД, МВФ (International Monetary Fund) — міжнародна валютно-кредитна організація. Має статус спеціалізованої установи ООН. Створений на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р. Почав функціонувати з березня 1947 р. У даний час членами МВФ є 182 країни. Офіційна мета МВФ — сприяння розвитку міжнародної торгівлі і валютно-

го співробітництва шляхом усунення валютних обмежень, надання державам-членам валютних позик для вирівнювання платіжних балансів і встановлення норм регулювання валютних курсів. Спочатку в рамках Бреттон-Вудської валютної системи МВФ прагнув до підтримки стійких курсів валют країн-членів, виражених у золоті чи доларах (країни-члени не мали права змінювати паритети своїх валют більше ніж на 10 % без санкцій МВФ і зобов'язані були не допускати при проведенні операцій відхилень від паритету понад $\pm 1\%$, а з грудня 1971 р. — понад $\pm 2,25\%$). Після катастрофи Бреттон-Вудської системи, скасування фіксованих паритетів валют і введення валютних курсів, що плавають, відповідно до виправлень, внесених у статут МВФ, він здійснює спостереження за курсами валют. У зв'язку з прагненням вивести золото з обороту як світові гроші, країни, зберігаючи режим курсів, що плавають, установлюють паритет національної валюти не в золоті, а в СДР (спеціальні права запозичення) чи іншій національній валюті. СДР як міжнародні резервні і платіжні засоби були введені МВФ із 1970 р. Капітал МВФ утворюється за рахунок внесків держав-членів відповідно до встановленої для кожного з них квоти, що визначена в залежності від рівня економічного розвитку країни і її ролей у світовій економіці і торгівлі. На початок 1998 р. капітал МВФ складав 199 млрд дол. Прийнято рішення про його збільшення до 288 млрд дол. Найбільші квоти мають США, Велика Британія, ФРН, Франція і Японія. Керівні органи МВФ — Рада керуючих і Директорат. Рада керуючих — вищий орган, що вирішує принципові питання, складається з міністрів фінансів чи керуючих центральними банками, що щорічно збираються на сесії. Виконавчий орган — Директорат, у який на постійній основі входять представники країн з найбільшою квотою. Директорат призначає директора-розпорядника. У керівних органах МВФ кожна країна має 250 голосів плюс 1 голос на кожні 100 тис. СДР квоти. Штаб-квартира МВФ знаходиться в м. Вашингтоні. МВФ для вирівнювання платіжних балансів держав-членів надає їм кредити в іноземній валюті у формі її продажу за національну валюту. Кредити погашаються шляхом купівлі національної валюти за іноземну валюту. Кредити МВФ поділяються на кілька видів залежно від причин, що викликали незбалансованість платіжного балансу. Звичайний кредит МВФ надається для подолання тимчасових труднощів платіжного балансу на термін до 1 року (з можливістю продовження до чотирьох-п'яти років). Ці кредити виділяються за умови, що наявність національної валюти в МВФ не повинна упродовж року зростати більше

ніж на 25 % квоти й у загальному обсязі перевищувати 200 % квоти. Для одержання кредиту у великих розмірах країна-позичальник повинна укласти угоду «стэнд-бай» (Stand-by arrangement) про одержання кредиту на термін до 12-ти місяців (в окремих випадках до трьох років), протягом якого країна має право на одержання іноземної валюти в обмін на національну в межах заздалегідь обумовленої суми. Кредит видається вроздріб (траншем) за умови виконання країною-позичальником умов виконання стабілізаційної програми. МВФ надає також кредити для компенсацій тимчасового скорочення експортного виторгу з незалежних від країни-позичальника причин, «буферні» (стабілізаційні) кредити для фінансування створення запасів сировини в умовах несприятливої для нього кон'юнктури на світових ринках. Із середини 70-х років у МВФ створені спеціальні фонди засобів, зокрема фонд Віттевеєна (директор-розпорядник МВФ у 1973-1978 рр.), сформований за рахунок ресурсів провідних промислово розвинутих держав, а також нафтовидобувних країн і виділений країнам, що мають значний дефіцит платіжного балансу і вичерпали можливості одержання звичайних позичок МВФ.

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ — міжнародний рух позичкового капіталу, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності і сплати відсотків. Виник у стародавні часи, але дістав розвиток у процесі становлення капіталізму. В умовах інтернаціоналізації господарського життя масштаби М.к. різко зросли. М.к. сприяє росту міжнародної торгівлі товарами і послугами, тому що значна частина сучасного міжнародного товарообігу пов'язана з кредитуванням. Будучи формою вивезення позичкового капіталу, М.к. стимулює вивіз підприємницького капіталу, дозволяючи залучати для закордонних інвестицій не тільки національні, а й зовнішні ресурси. М.к. виступає як інструмент міжнародних розрахунків в умовах дефіциту платіжних балансів і засіб підтримки валютних курсів. У післявоєнні роки став формою економічної допомоги країнам, що розвиваються. Основна форма М. к. — зовнішні позики, надані як приватними, так і державними організаціями. Важливою особливістю М.к. стала діяльність міжнародних фінансових інститутів — Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку і його філій — Міжнародної асоціації розвитку і Міжнародної фінансової корпорації, а також численних регіональних банків і фондів. За об'єктами кредитування М. к. підрозділяються на комерційні, пов'язані з зовнішньоторговельними операціями, і фінансові, що використовуються на інші цілі. М. к. можуть бути товарни-

ми і валютними. За умовами реалізації М. к. підрозділяються на зачисловані на рахунок боржника й акцептні, засновані на акцепті тратти боржником чи його банком. За забезпеченням М. к. можуть бути забезпеченими (товарами, товаророзпорядчими документами й іншими комерційними документами) і бланковими (незабезпеченими). Приватні кредити надаються фірмами (фірмові) і банками (банківські). Банківські кредити за своїми масштабами значно перевищують фірмові. Однією з форм міждержавного кредитування виступають міжурядові позики, що одержали поширення після Другої світової війни, коли уряд США, наприклад, надавав великі позики урядам країн Західної Європи (за 1946—1950 рр. — 30,2 млрд дол). Державні кредити можуть сполучатися з приватними (змішані кредити). Поряд зі звичайними формами М. к. у сучасних умовах одержують поширення лізинг, факторинг, форфейтинг, проектне фінансування, кредитування компенсаційних угод. Одна з форм М. к. — випуск іноземних і міжнародних облігаційних позик — здійснюється як приватними фірмами і банками, так і державними і міждержавними фінансовими органами. При випуску облігацій, реалізованих на ринку цінних паперів, визначається валюта позики, валюта платежу, термін і умови погашення, методи страхування ризиків. М. к. суперечливо впливає на економіку. Сприяючи рішенню деяких внутрішніх проблем, шляхом залучення коштів з-за кордону, М. к. веде до виникнення зовнішньої заборгованості, погашення якої, особливо якщо вона досягає великих розмірів, лягає важким тягарем на національну економіку. М. к. у сучасних умовах стає об'єктом національного і міжнародного регулювання. Існують міжурядові і джентльменські угоди про умови експортних кредитів. Визначну роль у регулюванні М. к. відіграє Організація економічного співробітництва і розвитку, через яку промислово розвинуті країни домовляються про диференціацію умов кредитування експорту в залежності від рівня розвитку країн-позичальників.

МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ (cross-border leasing) — лізингова угода, в якій орендодавець і орендар розташовані в різних країнах чи піддані різній страховій юрисдикції.

МІЖНАРОДНІ ПОШТОВІ ВІДПРАВЛЕННЯ — товари, що переміщуються через митний кордон України офіційними каналами міжнародного поштового зв'язку, митний контроль та митне оформлення яких здійснюється в установах міжнародного поштового обміну.

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ — розрахунки між установами, підприємствами, банками і окремими особами різних країн пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю.

МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ УГОДИ — багатосторонні міжурядові угоди, що застосовуються в торгівлі сировинними товарами (пшениця, нафта, кава, какао та ін.) з метою усунення або пом'якшення різних коливань цін в інтересах споживачів і виробників цих товарів. М. т. у. передбачають консультації, в тому числі з питань митного регулювання, юридичну процедуру вирішення спорів, а також систему санкцій.

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УМОВИ «ІНКОТЕРМС» — розроблені Міжнародною торговою палатою умови укладання угод, включаючи розподіл ризику між продавцем і покупцем, забезпечення страхування, отримання ліцензій, вид пакування і под. Умови «ІНКОТЕРМС» постійно доповнюються, тому існує декілька перевидань: 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 рр. В Україні діють з 1994 року.

МІЖНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ — найбільші компанії промислово розвинутих країн, інтернаціональні за капіталом і сферою своєї діяльності. Утворення М. к. зв'язане з інтернаціональним переплетенням інтересів капіталу різних країн на базі вивезення капіталу. Уже на початку ХХ ст. виникла одна з найбільших сучасних нафтових компаній «Ройял датч-Шелл», контрольована англійським і голландським капіталом. Пізніше виникла інша М. к. «Юнидевер», що також знаходиться в руках англійського і голландського капіталу. Міжнародною за національною належністю капіталу є найбільша у світі нікелева компанія «Інтернешнел Никл Доо оф Кэнада» (ІНКО), близько половини акцій якої належить американському, а інша частина — англійському і канадському капіталам. Із середини 60-х років з'являються нові М. к. При цьому вони виникають, як правило, на базі об'єднання капіталів найбільших західноєвропейських монополій, приблизно рівних за величиною, що прагнуть протистояти найбільшим американським транснаціональним корпораціям. Ріст М. к. — один з найбільш яскравих проявів інтернаціоналізації капіталу — процесу, що підсилюється в міру поглиблення міжнародного поділу праці. У свою чергу, М. к., як і транснаціональні корпорації, розвиваючи спеціалізацію і кооперування між своїми підприємствами, сприяють росту міжнародного поділу праці. Поширюючи свою діяльність по усьому світі, М. к. поряд із транснаціональними мають часто свої інтереси, які заходять у суперечність з інтересами промислово розвинутих країн, що породжує суперечності у світовому господарстві.

МІЖУРЯДОВІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ — письмові акти, що укладаються урядовими органами різних країн для регулювання обсягу й умов торгівлі між ними. У М. т. у. встановлюється кількість суми чи товарів, що взаємно постачаються протя-

гом певного часу, визначається можливість здійснення торговельних операцій понад погоджені контингенти. У ряді випадків, коли країни, що підписують угоду, не мають між собою торговельного договору, в угоді встановлюється загальний принцип найбільшого сприяння. У ряді угод визначається і порядок платежів, вироблених шляхом клірингу чи іншим способом, у тому числі порядок розрахунку при нерівності сум упродовж визначеного періоду. У цьому випадку вони називаються угодами про товарообіг і платежі. Практика підписання М. т. у. нарівні з торговельними договорами виникла на початку 30-х років, коли в умовах різко зрослого протекціонізму і введення кількісних і валютних обмежень західні країни виявилися зацікавленими в угодах, що фіксували кількості (контингенти) товарів, у межах яких буде вестися торгівля між договірними країнами. Тоді ж торговельні угоди почав укладати і СРСР. У післявоєнний період вони одержали значне поширення в практиці відносин СРСР як із соціалістичними, так і з західними і країнами, що розвиваються. Угоди між соціалістичними країнами — членами Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), що з початку 60-х років були довготерміновими і підписувалися, як правило, на п'ять років, укладалися на основі координації їхніх народногосподарських планів. Списки товарів, що додавалися до угод і складали їхню невід'ємну частину, визначали контингенти товарів для взаємної торгівлі на даний період. П'ятирічні торговельні угоди між соціалістичними країнами уточнювалися і доповнювалися щорічними протоколами про товарообіг. До торговельних угод країн соціалізму з західними країнами і країнами, що розвиваються, що були, як правило, довготерміновими, також додавалися списки товарів із зазначенням контингентів. В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі, коли кількісні обмеження імпорту в основному скасовані, а колишні соціалістичні країни перейшли до ринкової економіки, М. т. у. старого типу втратили своє значення. Тепер основну роль у регулюванні міжнародної торгівлі мають багатосторонні угоди, серед яких головну роль відіграє Генеральне угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що є найважливішою складовою Всесвітньої торгової організації (ВТО).

МОМЕНТ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОГО (ІМПОРТНОГО) КОНТРАКТУ — момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів (тратт) або укладення кредитних угод.

МОМЕНТ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ (ІМПОРТУ) — момент перетину товаром митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що експортується чи імпортується, від продавця до покупця.

МОНЕТАРИЗМ — сучасний напрямок політичної економії, основними положеннями якого є обмеження втручання держави в господарську систему, скорочення бюрократичних бар'єрів на шляху потоків капіталу, робочої сили і товарів, регулювання економічної кон'юнктури тільки фінансовими засобами, через підтримку необхідного обсягу грошової маси в обороті.

МУЛЬТИПЛІКАТОР — принцип, що означає, що з приростом загальної суми капітальних вкладень національний дохід зростає на величину в «а» раз більшу, ніж приріст капіталовкладень; величина «а» є М.

Н

НЕВИДИМИЙ ЕКСПОРТ (ІМПОРТ) — експорт і імпорт послуг: вартості доставки, банківських послуг, роялті, страховий дохід, рента, відсотки, прибутки, дивіденди, витрати туристів. Усе це включається в баланс міжнародних розрахунків країни.

НЕРЕЗИДЕНТИ — громадяни, які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України; розташовані на території України дипломатичні представництва, консульські установи, торговельні та інші офіційні представництва іноземних держав, міжнародні організації та їх філії, що мають дипломатичні привілеї та імунітет, а також представництва інших іноземних організацій і фірм, які не здійснюють підприємницька діяльності відповідно до законодавства України.

НЕСУПРОВОДЖУВАНИЙ БАГАЖ — товари, які переміщуються через митний кордон України окремо від фізичної особи (власника або уповноваженої особи) та на її адресу.

НОМЕНКЛАТУРА МИТНА — система опису і кодування товарів, що об'єднує всі товари які приймають участь у міжнародній торгівлі. Оформлена у вигляді Гармонізованої системи опису і кодування товарів (1998 р.), побудована як багатоцільовий класифікатор. Товари класифікуються за ознаками: походження, призначення, ступінь обробки.

НОУ-ХАУ — знання, не захищені правами промислової власності. Вони, як правило, секретні. Об'єкти, на які не видані патенти, можуть також передаватися шляхом укладання так званих

договорів про передачу ноу-хау третім особам. Крім технічних знань, до Н.-х. відносяться комерційні і виробничо-економічні знання.

0

- ОБМЕЖЕННЯ НЕТАРИФНІ** — способи обмеження імпорту в країну з метою захисту національного ринку. Поділяються на: 1) бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту; 2) бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав; 3) заходи, що обмежують або субсидують експорт.
- ОБМЕЖУВАЛЬНИЙ ІНДОСАМЕНТ** — форма індосаменту, при якій забороняється подальша передача векселя чи вексель передається для інкасування, наприклад, банку, що виступає як уповноважений векселедержатель, для одержання платежу за векселем. До цього виду відноситься заставний індосамент, коли вексель передається в забезпечення якої-небудь вимоги (банківської позички і т. п.). Одержувач векселя по заставному індосаменті здійснює усі права за векселем, але передати його він може тільки для інкасування.
- ОПЕРАЦІЇ З ПЕРЕПРОДАЖІ** — здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером (мається на увазі експортер-виробник), так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.
- ОПЕРАЦІЇ МИТНІ** — операції, пов'язані із здійсненням митного контролю щодо правомірності переміщення транспортних засобів і товарів через митний кордон України, митного оформлення цих товарів, а також стягнення мита, митних зборів та інших митних платежів.
- ОРДЕРНИЙ ІНДОСАМЕНТ** — форма індосаменту, при якій у написі указується визначена особа (індосант), за наказом якої вексель підлягає оплаті. Для подальшої передачі векселя тут необхідний індосамент цієї особи.
- ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ** — одержання чи здавання в найм, у тимчасове і виняткове користування майна на основі орендного договору. У міжнародній практиці розрізняють три види оренди: довготермінову — три-п'ять років (іноді 10—15 років), що одержала назву «лізинг», середньотермінову — два—три роки («хайринг») і короткотермінову — до одного року («рейтинг» або «чартер»).
- ОСОБИ** — юридичні та фізичні особи.
- ОФЕРТА** — письмова пропозиція продавця, спрямована можливому покупцеві, про продаж партії товару на визначених продав-

цем умовах. Форма чи особа, що надіслала таку пропозицію, називається оферентом. У міжнародній торгівлі розрізняють два види О.: тверда О. і вільна О., про що на О. повинен бути зроблений відповідний напис.

ОФОРМЛЕННЯ МИТНЕ — сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі (в тому числі за умов тимчасового ввезення чи тимчасового вивезення) товарів, майна та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України.

П

ПЕРЕВЕЗЕННЯ І СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНІ ДО — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер повинен за свій рахунок застрахувати вантаж і передати покупцеві разом з іншими документами страховий поліс чи інше свідчення про зроблене страхування. Імпортер, у випадку нанесення вантажу збитку, може зажадати компенсації втрат від перевізника, однак у більшості випадків покупці одержують відшкодування від страхових компаній.

ПЕРЕВІЗНИК — особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності, яка в установленому законом порядку, з використанням належних їй або найманих нею транспортних засобів переміщує товари через митний кордон України або здійснює перевезення товарів, що перебувають під митним контролем, між митними органами на території України.

ПЕРЕКАЗ — доручення однієї особи (переказодавача) перевести банку певну суму валюти на користь іншої особи (переказоотримувача).

ПЕРЕКАЗ ВАЛЮТНИХ КОШТІВ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ — переказ грошових (валютних) коштів на користь (на рахунок) іноземного суб'єкта господарської діяльності або у банківську-кредитну установу, що не є суб'єктом господарської діяльності України.

ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ (ТРАТТА) — форма зобов'язання до фірмового кредиту (поряд із простим) векселем, відкритим рахунком, простим борговим зобов'язанням). П. в. виставляється кредитором на боржника, причому акцепт виробляється боржником, як правило, після постачання устаткування. У суму векселя включаються також відсотки за користування кредитом у розмірі, передбаченому контрактом.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У ВАНТАЖНИХ ВІДПРАВЛЕННЯХ — переміщення товарів через митний кордон України при здійсненні експортно-імпортних операцій, а також інших операцій, пов'язаних із ввезенням товарів на митну територію України, вивезенням

товарів за межі митної території України або переміщенням їх митною територією України транзитом. При переміщенні товарів через митний кордон України у вантажних відправленнях оформляється вантажна митна декларація.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ ЕКСПРЕС ВІДПРАВЛЕННЯХ — переміщення товарів та інших предметів, належним чином упакованих, що перевозяться експрес-перевізником будь-яким видом транспорту з метою доставки одержувачеві у визначений термін.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ ПОШТОВИХ ВІДПРАВЛЕННЯХ — переміщення товарів через митний кордон України в упакованих та оформлених відповідно до вимог актів Всесвітнього поштового союзу та Правил користування послугами поштового зв'язку листах, бандеролях, спеціальних мішках з позначкою «М», дрібних пакетах, поштових посылках, відправленнях прискореної пошти з позначкою «EMS», які приймаються до пересилання за межі України, доставляються в Україну або переміщуються територією України транзитом підприємствами поштового зв'язку.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У НЕСУПРОВОДЖУВАНОМУ БАГАЖІ — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, окремо від цих громадян або уповноважених ними осіб з оформленням багажних документів.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У РУЧНИЙ ПОКЛАЖІ — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, у пасажирських відділеннях (салонах) транспортних засобів, якими прямують ці громадяни або уповноважені ними особи, без оформлення багажних документів.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ У СУПРОВОДЖУВАНОМУ БАГАЖІ — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, у багажних відділеннях транспортних засобів, якими прямують ці громадяни або уповноважені ними особи, з оформленням багажних документів.

ПЕРЕМІЩЕННЯ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ — сукупність дій, пов'язаних із ввезенням на митну територію України, вивезенням із цієї території транспортних засобів і товарів будь-якими шляхами, засобами та видами транспорту.

ПІДПРИЄМСТВО — будь-яка юридична особа, а також громадянин, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи.

- ПІДТВЕРДЖЕНИЙ АКРЕДИТИВ** — форма акредитива, що містить відповідальність за платіж по ньому банку, в якому акредитив відкритий. Якщо акредитив є безвідкличним і підтвердженим, відповідальність перед експортером несуть обидва банки — банк, що відкрив акредитив, і банк, що його підтвердив.
- ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС** — систематизовані дані про всі економічні операції однієї країни з іншим світом у визначений період часу (звичайно один рік). Основні міжнародні економічні операції: рух товарів, послуг, відсотка і дивідендів, коротко- і середньотермінові інвестиції, постачання валюти, рух золота. Кожна операція збільшує або зовнішні вимоги з оплати, що записуються як дебет (наприклад, вивіз капіталу, імпорт), чи зобов'язання з-за кордону заплатити, що записуються як кредит (наприклад, експорт, приплив капіталу). Кожна дебетова проводка в П. б. однієї країни автоматично записується по кредиту П. б. іншої країни.
- ПЛАТІЖНІ ДОКУМЕНТИ ТА ІНШІ ЦІННІ ПАПЕРИ** — (акції, облигації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України, в іноземній валюті або банківських металах.
- ПОВНЕ ТОВАРИСТВО** — це об'єднання двох чи більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у справах товариства і кожний несе повну відповідальність по зобов'язаннях товариства не тільки вкладеним капіталом, а й усім своїм майном.
- ПОДАТКОВА СИСТЕМА** — найважливіший інструмент економічного регулювання господарської кон'юнктури в країнах. Виділяються різні види податків: на власність, капітальні придбання, перекази капіталів, дарунки, спадщина, доходи і т. п.
- ПОЛІТИКА МИТНА** — складова частина економічної і зовнішньоекономічної політики держави, яка являє собою систему заходів, здійснюваних державою у сфері митного оподаткування, митного контролю і митного оформлення.
- ПОРТ-ФРАНКО** — порт або приморська зона, на яку розповсюджується пільгове право безмитного переміщення товарів.
- ПОСАДОВІ ОСОБИ ПРЕДСТАВНИЦТВ ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ ТА МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ** — акредитовані в Україні: глави дипломатичних представництв та члени дипломатичного персоналу, посадові особи консульських установ, представники іноземних держав при міжнародних організаціях, посадові особи міжнародних організацій.
- ПОСТАВЛЕНО З ОПЛАТОЮ МИТА** — базисна умова постачання, відповідно до якої експортери несуть відповідальність і ви-

трати з доставки товару до місця, зазначеного імпортером, яким може бути склад заводу-споживача товару, склад чи будмайданчик об'єкта, що споруджується.

ПОСТАВЛЕНО НА КОРДОН — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар у встановлений термін у прикордонний пункт країни-імпортера, сповістити про це покупця, передати йому комплект документів, включаючи транспортні документи, одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності й оплатити усі витрати до передачі товару покупцеві.

ПРЕДМЕТИ — особисті речі, товари, транспортні засоби та окремі номерні вузли до них, що переміщуються через митний кордон України.

ПРЕДСТАВНИК ПІДПРИЄМСТВА — це особа чи компанія, призначені експортером з метою підшукування агентів, дистриб'юторів і стокистів компанії, що експортує, на визначених ринках і спостереження за їхньою діяльністю. П. п. сам у торгових переговорах не бере участі і угоди не укладає. П. п. може бути резидентом в іноземній державі чи здійснювати свою діяльність шляхом регулярних поїздок за кордон.

ПРЕДСТАВНИЦТВА ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ ТА МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ — дипломатичні представництва та консульські установи іноземних держав, міжнародні організації, представництва іноземних держав при цих організаціях, інші міжнародні організації, акредитовані в Україні.

ПРЕДСТАВНИЦТВО ІНОЗЕМНОЇ ФІРМИ — акредитована в установленому законодавством порядку в Україні особа, яка на підставі відповідних належним чином оформлених повноважень представляє в Україні інтереси юридичної особи — нерезидента.

ПРОПУСК ТОВАРІВ І ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ — дозвіл митного органу на переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України з урахуванням заявленої мети такого переміщення після проведення митних процедур.

ПРОПУСК ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ — дозвіл митного органу на використання транспортних засобів і товарів на митній території України або за межами цієї території з метою, заявленою митному органу власником або уповноваженою особою.

ПРОТЕКЦІОНІЗМ — економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції. Протекціонізм може бути спрямований проти окремої країни в цілому або підтримувати окрему галузь національної економіки. Здійснюється політикою митного тарифу (митний протекціонізм) або прямою заборонаю на ввезення чи вивезення окремих товарів через систему ліцензування поставок.

Р

РАХУНОК ВАЛЮТНИЙ — активні і пасивні балансові рахунки (НОСТРО, ЛОРО, клірингові, позичкові та інші) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, на яких обліковують залишки коштів, а також надходження і платежі в іноземній валюті, заборгованість по одержаних та наданих кредитах в іноземній валюті. Облік по Р.в. здійснюється у відповідній іноземній валюті і національній валюті по поточному курсу національного банку.

РАХУНОК-ФАКТУРА — документ, який виписує продавець, для одержання вартості товару або надання послуг, з покупця, Р.ф. містить детальний опис і вартість поставленого товару або надання послуг. Може містити інші дані, які відносяться до товару і способу поставки (вага товару, маркування, деталі відвантаження та ін.).

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ — система заходів, яка поєднує пряме правове регулювання експортної і імпоротної діяльності підприємств з адміністративними методами (реєстрація суб'єктів ЗЕД, зовнішньоекономічних контрактів, ліцензування, квотування), та економічними важелями (податки, мито, порядок нагородження і використання валютних коштів), які зобов'язані захистити і покращити структуру внутрішнього ринку.

РЕЕКСПОРТ ТОВАРІВ — продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та вивезення за межі митної території України товарів, раніше імпортованих на територію України.

РЕЖИМ НАЙБІЛЬШОГО СПРИЯННЯ — умова, закріплена в міжнародних торговельних угодах, що передбачає надання державами, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг, пільг відносно податків, мита і зборів, якими користується або буде користуватися будь-яка третя держава.

РЕЗИДЕНТ — 1) фізичні особи — вітчизняні, іноземні та без громадянства, що мають постійне місце проживання в даній країні, в тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном; 2) юридичні особи, що знаходяться і зареєстровані в даній країні, в тому числі підприємства за участю іноземних інвесторів, дипломатичні, торгові та інші офіційні представництва за кордоном, що користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а також інші представництва підприємств та організацій даної країни за кордоном, що не здійснюють господарської чи іншої комерційної діяльності.

РЕІНВЕСТИЦІЇ — вкладення коштів, що отримані у формі доходів від інвестиційних операцій. Напрямами реінвестиційної діяльності — це оборот продуктивного, грошового та фіктивного капіталу. Основна мета Р. — одержання підприємницького прибутку, процента або дивідендів. Розрізняють фінансові Р., сферою застосування яких є цінні папери, і реальні Р. — вкладення в основний і оборотний капітал підприємств. Реальні Р. здійснюються компаніями як у себе у країні, так і за кордоном, де можна одержати більш високий обсяг реінвестиційного прибутку.

РИЗИК — відношення інвестора до можливості заробити чи втратити гроші. Прибуток — це винагорода інвестора за те, що він приймає Р. економічної невизначеності, такий, як зміна смаків чи споживачів зміни технології. Фінансовий Р. заснований на невизначеності природного, людського й економічного факторів. Р. перших двох типів невизначеності можна звести до мінімуму, але в умовах ринку немає серйозних гарантій проти економічної невизначеності.

РУЧНА ПОКЛАЖА — частина супроводжуваного багажу, що переміщується через митний кордон України без оформлення багажних документів разом з фізичною особою (власником або уповноваженою особою).

С

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ — організація, створена при ООН у грудні 1993 року для сприяння виконанню міжнародних торговельних угод. Основним завданням є забезпечення дотримання угод, укладених у рамках ГАТТ. Організація володіє контрольними функціями і відповідними повноваженнями.

СОТ (World Trade Organization) є правонаступником Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Утворена у відповідно до спеціальної Угоди про створення СОТ, досягнутої у підсумку Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ. Має статус міжнародної організації (поза ООН). Почала функціонувати з 1 січня 1995 р. Правовою основою СОТ є ГАТТ у редакції 1994 р. (що включає цілий ряд нових угод, домовленостей і рішень). Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) і Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС). На СОТ покладені контроль за виконанням країнами-членами зобов'язань з прийнятих угод, рішень, домовленостей і протоколів під час Уругвайського раунду, організація міжнародних зустрічей на високому рівні представників цих країн для прийняття рекомен-

дацій з питань лібералізації й упорядкування міжнародної торгівлі, а також контроль за дозволом торгових суперечок між урядами у зв'язку з реалізацією всіх документів СОТ. Членом СОТ може стати будь-яка країна, яка приймає зобов'язання всього пакета документів, що є її правовою основою (за винятком чотирьох, раніше укладених угод у рамках ГАТТ: по державних закупівлях, авіатехніці, м'ясу і молочних продуктах). Наприкінці 1996 р. членами СОТ стали 130 країн і ще 30 країн виявили зацікавленість вступити і ведуть відповідні переговори. Вищим органом СОТ визначена Конференція міністрів, що скликається не рідше, ніж один, раз у два роки (перша Конференція міністрів відбулася в грудні 1996 р. у Сінгапурі). У періоди між конференціями її функції покладені на Генеральну раду, відкриту для участі представників усіх країн—членів, скликається у міру необхідності. Державна рада є вищою інстанцією і для врегулювання торговельних суперечок, що за всіма угодами зважуються за єдиною процедурою тільки цим органом. Для повсякденного контролю за ходом виконання вимог угод СОТ під керівництвом Генеральної ради діють три допоміжні органи: Рада з торгівлі товарами. Рада з торгівлі послугами і Рада з торгових аспектів інтелектуальної власності. Крім того, створений ряд робочих комітетів, зокрема Комітет з обмеження імпорту при порушенні платіжного балансу і Комітет з торгівлі й охорони навколишнього середовища. Більшість рішень у СОТ приймається консенсусом. Якщо неминуче голосування, рішення, як правило, приймаються більшістю голосів. Але рішення з питань тлумачення Угоди про створення СОТ і надання її члену тимчасового звільнення від зобов'язань вимагають схвалення більшості з двох третин членів. СОТ має Секретаріат у м. Женеві. Очолює Секретаріат Генеральний директор, що обирається. Прийняття у СОТ нових членів здійснюється на умовах, погоджених під час переговорів у робочій групі (продовжується від шести місяців до декількох років). Її рекомендації підлягають затвердженню на Конференції більшістю з двох третин членів.

СВІТОВА ЦІНА (world market price) — грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару. На практиці виступає як ціна найважливіших продавців і покупців або головних центрів міжнародної торгівлі і встановлюється при здійсненні великих і регулярних угод з товаром у вільно конвертованій валюті на світовому ринку. Наприклад, С.ц. на машини й устаткування — це, звичайно, ціни європейських, японських і американських виробників; на вугілля — імпортні ціни в західноєвропейських портах;

на цинк, свинець, олово, нікель, алюміній — ціни Лондонської біржі кольорових металів. За С.ц. ведеться міжнародна торгівля. На світовому ринку існує множинність цін. На рівень цих цін впливають валюта платежу, умови розрахунку, характер постачання, так само як і багато інших факторів. У результаті рівень ціни може залежати від того, у вільно конвертованій, неконвертованій валюті чи по клірингу здійснюються платежі за поставлений товар; чи оплачується товар відразу чи на виплат; довготерміновий чи одно разовий характер має угода; чи поставляються товари на вільний ринок чи в рамках товарних угод, по лінії допомоги розвитку чи в рамках внутрішньофірмової торгівлі. Для орієнтації в С. ц. експортери й імпортери використовують довідкові ціни (офіційні ціни постачальників), аукціонні, біржові, ціни торгів, пропозицій і фактичних угод. Зведення про них містяться в галузевих журналах, щорічниках, довідниках, у періодиці, зокрема в щомісячнику ЮНКТАД «Monthly Commodity Price Bulletin», у щомісячнику МВФ «International Financial Statistics», у виданнях ВНІКІ — «Бюлетені іноземної комерційної інформації».

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО — економічна єдність країн сучасного світу, функціонування якої пов'язане з наявністю міжнародного поділу праці і світової системи транспорту і зв'язку, світового ринку товарів, капіталів і робочої сили, з існуванням міжнародної фінансової системи і т. д. С. г. — не проста сума господарств окремих країн, а якісно новий виробничий організм, у якому його окремі частини (національні господарства) знаходяться в тому чи іншому виробничому взаємозв'язку. С. г. виникло лише в середині ХІХ ст. на базі розвитку великої машинної індустрії і міжнародного поділу праці. До початку ХХ ст. завдяки вивезенню капіталу, розширенню діяльності великих компаній і появі колоніальної системи С. г. стало всесвітнім, оскільки в нього були втягнені всі чи майже всі країни світу. З виникненням С. г. народногосподарські пропорції між окремими галузями виробництва складаються не тільки в масштабі окремих національних господарств, а й у світовому масштабі. В економіці окремих країн дістають переважний розвиток галузі, де виробництво здійснюється з найменшими витратами і підприємці яких виявляються тому найбільш конкурентоспроможними порівняно з підприємцями інших країн. У той же час деякі галузі в економіці окремих країн можуть бути взагалі відсутніми. Інтенсивність господарських зв'язків між різними країнами неоднакова. Факторами, що впливають на ступінь економічної єдності різних країн, є історичні, географічні (близькість територій, розмаїтість природних умов і

т. д.) і політичні умови (той чи інший ступінь політичної єдності). Частина С. г., усередині яких найбільш інтенсивні економічні зв'язки, являють собою господарські області чи регіони. У сучасних умовах важливими господарськими областями (регіонами С. г.) є західноєвропейська, розвиток якої інтенсифікується інтеграційними процесами, північноамериканська, що базується на зростанні зв'язків між США, Канадою і Мексикою. Швидко формується нова велика господарська область — азієсько-тихоокеанська, до якої входять не тільки країни Південно-Східної Азії, особливо Японія і нові індустріальні країни, Австралія і Нова Зеландія, а й північноамериканські країни. У С. г. поряд з конкуренцією між окремими підприємцями виникають суперечності інтересів державно оформлених національних господарств. Якщо конкурентна боротьба між компаніями усередині країни ведеться переважно економічними методами, то й у С. г. у цій боротьбі активно використовуються політичні методи, застосовувані державами. Диспропорційність у розвитку окремих галузей світового виробництва, нерівномірність економічного росту окремих країн веде до світових криз надвиробництва. Утворення С. г. було історично прогресивною місією капіталізму, розвиток міжнародного поділу праці стало могутнім важелем подальшого підйому продуктивних сил, вело до поширення по всьому світу досягнень науки і техніки і т. д. Однак прогрес продуктивних сил, пов'язаний з формуванням С. г., на початку ХХ ст. мав суперечливий характер. Прогрес і розвиток виробництва в одних країнах супроводжувалися гальмуванням росту і навіть руйнуванням продуктивних сил в інших країнах. Багато народів були залучені до С. г. шляхом економічного і політичного поневолення, що було пов'язане зі створенням колоніальної системи. Міжнародний поділ праці на початку ХХ ст. набув потворного характеру. Поряд з тенденцією до інтернаціоналізації виробництва і капіталу в С. г. чітко діяла і протилежна тенденція — до економічної автаркії національних господарств, пов'язана з суперечностями між країнами, політичними і воєнними зіткненнями між ними, протекціонізмом. Зміни в сучасній економіці в умовах науково-технічної революції ведуть до прискорення процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу, росту інтернаціоналізації господарського життя. Взаємозалежність економік, особливо економіки промислово розвинутих країн, підсилюється. Істотно змінюється становище колишніх колоній і напівколоній у С. г. Домігшись політичної самостійності, країни, що розвиваються, стали на шлях створення національної економіки, багато які з них домоглися успіхів у розвитку промисловос-

ті. Йде процес подолання їхньої ролі аграрно-сировинних додатків промислово розвинутих країн у міжнародному поділі праці, хоча розрив у рівнях економічного розвитку двох груп країн ще зберігається. Особливо низький рівень характерний для так званих найменш розвинутих країн, більшість з яких знаходиться в Африці. Країни, що розвиваються, виступили за новий міжнародний економічний порядок. Сучасне С.г. розвивається не тільки під впливом стихійних, ринкових сил, але й деяких елементів регулювання. Формування С.г. супроводжувалося появою багатьох міжнародних економічних організацій, число яких з останнім часом зросло. Серед них організації загального, регіонального, галузевого спрямування. До організацій, що роблять великий вплив на усе С.г., належать Всесвітня торгова організація (ВТО), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР, Світовий банк) та ін. Діяльність міжнародних економічних організацій і зустрічі «сімки», на яких узгоджується економічна політика керівників семи провідних держав, вносять відомі елементи організації у функціонування сучасного С. г. У цьому напрямку діють міжнародні товарні угоди й ін. Відображенням створення С. г. став розвиток міжнародного права, необхідного для організації нормальних економічних відносин між підприємцями різних країн і між самими державами.

СВІТОВИЙ РИНОК — сфера обміну міждержавно відособленими господарствами. Історично С. р. формується раніше світового господарства. Після утворення світового господарства С. р. набуває найбільш розвинутих форм, при цьому обсяг і напрямки товаропотоків на ньому відбивають характер міжнародного поділу праці. Необхідно розрізняти національні ринки окремих країн і С. р. С. р. має ряд своїх відмінних рис. Якщо на національному ринку рух товарів обумовлюється лише економічними факторами (виробничі зв'язки між підприємствами, районами країни), то на С. р. товарів істотний вплив робить зовнішньоекономічна політика окремих держав. Рух товарів між національними господарствами обмежено, і деякі товари, вироблені в окремих країнах, узагалі не надходять до світового товарообігу. Відмітною рисою С. р. є також існування власної системи цін — світових цін. Важливу роль у формуванні світових цін на сировинні товари відіграють товарні біржі. Функціонують С. р. окремих товарів, що визначають ціни й інші умови реалізації цих товарів. Однак існує взаємозв'язок між ринками різних товарів, при цьому не тільки взаємозамінних (наприклад, натурального чи штучного каучуку) чи тих, що відображають технологіч-

ний ланцюжок (сировина — напівфабрикат — готова продукція), а й зовсім незалежних один від одного. Існує загальний обсяг реалізації товарів на С. р., обумовлений станом світової економіки й окремих світових товарних ринків. У світовому господарстві складається не тільки С. р., а й С. р. послуг. Зокрема, розвиток поділу праці в галузі наукових досліджень привів до розвитку торгівлі і появи С. р. ліцензій і ноу-хау. До нього примикає С. р. інжинірингових послуг, на якому реалізуються послуги з проектування і консультування при будівництві об'єктів за рубежом, сприяння при впровадженні нової техніки й ін. Розвиток практики будівництва за рубежом викликав до життя С. р. об'єктів капітального будівництва, що включає в комплексі постачання устаткування, будівництво і послуги інжинірингового характеру. Широко розвинутий С. р. транспортних послуг, включаючи світовий фрахтовий ринок. У післявоєнні роки значно виріс С. р. туристичних послуг. Існують С. р. рекламних послуг, послуг зі страхування. В останні роки бурхливо росте С. р. програм математичного забезпечення для ЕОМ. Для С. р. епохи капіталізму вільної конкуренції була характерна відносно вільна торгівля між країнами, оскільки основні торгові країни дотримувалися політики фритредерства, а валюта різних країн вільно конвертувалася й обмінювалася на золото. У цих умовах торгівля носила багатосторонній характер, а світові ціни на товари були більш-менш єдиними. В епоху монополістичного капіталізму С. р. стає сферою діяльності найбільших компаній. Уже на початку ХХ ст. такі компанії вступали в змову між собою, створювали міжнародні картелі для розділу С. р. визначених товарів і диктували усьому світу ціни на ці товари. У сучасних умовах, поряд зі збереженням міжнародних картелів у деяких галузях, на С. р. підсилюються позиції найбільших транснаціональних корпорацій США, Великої Британії й інших країн. Разом з тим на С. р. у конкурентній боротьбі бере участь велика кількість компаній, у тому числі великих національних, що спираються у своїй конкурентній боротьбі на допомогу національної держави. Держави не тільки здійснюють заходи щодо захисту національного ринку від ввезення товарів ззовні, а й проводять цілеспрямовану політику формування експорту своїх національних товарів. Діяльність транспортних корпорацій і держави приводить до того, що для сучасного С. р. характерна множинність цін, що припускає існування різних цін на той самий товар (товар однакової якості) в одній і тій же сфері обороту і на одній і тій же транспортній базі. Особливістю сучасної ситуації є розвиток міжнародних форм регулювання С. р. Виникли як

загальні торгові організації в масштабі усього світу, наприклад Генеральне угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (нині Всесвітня торгова організація — ВТО), так і регіональні економічні організації, пов'язані з розвитком інтеграції, зокрема Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) (нині Європейський союз — ЄС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЕАСТ), а також цілий ряд інтеграційних угруповань країн, що розвиваються. На стан окремих товарних ринків впливають також міжнародні товарні угоди, що укладаються між країнами-експортерами і країнами-імпортерами для стабілізації ринків відповідних товарів.

СВІТОВИЙ РИНОК КАПІТАЛУ — сфера обертання капіталу між державно відособленими господарствами. С. р. к. почав формуватися в умовах росту вивозу капіталу з промислово розвинутих країн наприкінці ХІХ ст. і дістав розвиток у сучасних умовах, коли масштаби вивозу капіталу в різних формах досягли значних розмірів і рух капіталу між країнами став лібералізований. С. р. к. пов'язаний з національними ринками, але водночас відособлений. Він більше підданий дії ринкових сил, ніж національні ринки, тому що національні ринки більшою мірою регулюються з боку держави. На С. р. к. складаються умови прикладання різних форм капіталу на базі конкуренції між країнами, що вивозять капітал, і країнами-реципієнтами, що приймають капітал. Країни, зацікавлені в мобілізації капіталу на світовому ринку, прагнуть до створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвесторів, іноземні інвестори ж мають можливість вибору для вирішення питання про вкладення в ту чи іншу країну. Існує світовий ринок підприємницького капіталу і світовий ринок позичкового капіталу. Для вкладень підприємницького капіталу мають значення не тільки поточні умови його прикладання, а й стратегічні цілі, які переслідує компанія, що вкладає капітал у дану країну, — завоювання нових ринків, зниження витрат виробництва і т. д. Для вкладень капіталу у вигляді портфельних інвестицій (покупки пакетів акцій, що не забезпечують контролю) і позичкового капіталу (особливо короткотермінових кредитів і позик) першорядне значення мають поточні можливості одержання доходів на капітал, обумовлені розмірами дивідендів, відсотків, а також курсом національної валюти, рівнем оподаткування й ін. Значні суми короткотермінового капіталу, що належить власникам з різних країн, часто переміщуються із країни в країну в пошуках найбільш прибуткового застосування («гарячі гроші»). Важливим елементом світового ринку позичкових капіталів стали іноземні валюти, у яких комерційні банки здійснюють безготівкові депо-

зитно-позичкові операції за межами країн — емітентів цих валют. До них належать, передусім, євровалюта, наприклад, євродолари, євроієни, євромарки і т. д. Склався ринок позичкових капіталів, на якому операції здійснюються в євровалютах, — євроринок, що є частиною світового ринку позичкового капіталу. Оскільки на операції євроринку не поширюються національні правила й обмеження, то на ньому можна одержати більш дешеві кредити на відносно кращих умовах. У другій половині 70-х років істотним фактором розвитку С. р. к., особливо позичкового, стало надходження на нього нафтодоларів, що утворилися в країнах Близького Сходу в результаті різкого підвищення цін на нафту і неможливості їх повного раціонального використання в цих країнах. Основними інституціональними учасниками С. р. к. є найбільші банки промислово розвинутих країн, що створили широку мережу закордонних філій і перетворилися в транснаціональні банки. Найбільші з них тісно пов'язані між собою не тільки через здійснення взаємних операцій, а й шляхом переплетення капіталів і інтересів. У їхніх руках знаходиться велика частина грошових капіталів у світі. Їхніми головними клієнтами виступають промислові і торгові транснаціональні компанії, що для вкладень в економіку різних країн використовують не тільки власні, а й позичкові кошти. Значні суми для довготермінового інвестування на С. р. к. надходять від великих страхових компаній і пенсійних фондів. Інструментом залучення коштів для інвестування виступають великі міжнародні інвестиційні компанії, що збирають кошти шляхом випуску своїх акцій і що вкладають їх в економіку різних країн. Велику роль на С. р. к. відіграють провідні фондові біржі промислово розвинутих країн, на яких формуються умови реалізації акцій і облігацій не тільки національних компаній, а й компаній інших країн. Біржі перетворилися в найбільші центри міжнародного руху капіталу. Діяльність національних бірж і транснаціональних банків провідних промислово розвинутих країн привела до формування в цих країнах світових фінансових центрів, де діють не тільки ринки банківських кредитів і цінних паперів, а й ринки золота і валютні ринки. Бурхлива діяльність С. р. к. у сучасних умовах виступає, з одного боку, результатом інтернаціоналізації виробництва і капіталу, з другого — ще більше їй сприяє, веде до посилення інтернаціоналізації господарського життя у світовій економіці.

СВІТОВІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ — центри зосередження банків, страхових, інвестиційних компаній і інших кредитно-фінансових установ, що роблять значні обсяги міжнародних валютних і

кредитних операцій, угод з цінними паперами, золотом і ін. Історично виникли у великих промислово розвинутих країнах на базі їхніх національних ринків позичкового капіталу. Спочатку великими С. ф. ц. були Лондон, Париж, Нью-Йорк. Нині до них додалися Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Токіо, Люксембург. Через усі ці центри здійснюється основна частина міжнародної міграції капіталу. Виникли С. ф. ц. і в країнах, що розвиваються, — Сингапур, Гонконг, Панама, острівні території в Карибському морі й ін. Вони діють як офшорні банківські центри, де банки при операціях з нерезидентами в іноземній валюті звільнені від національного фінансового і валютного регулювання й оподаткування. Ліберальний валютний і податковий режим стосовно міжнародних фінансово-кредитних операцій характерний для усіх С. ф. ц.

СІРИЙ РИНОК (ГРЕЙ-МАРКЕТ) — ринок, на якому рідкісні товари продаються (з умовою негайної доставки) за завищеними цінами через дефіцит високого попиту. Вважається, що С. р. скоріше — неетичне явище економіки, ніж незаконне, як чорний ринок.

СІФ (англ. CIF скорочено, cost — вартість, insurance — страхування, freight — фрахт) — базисна умова постачання, за якої продавець зобов'язаний зафрахтувати тоннаж, оплатити фрахт, доставити товар у порт відправлення, завантажити його за свій рахунок на борт судна в погоджений термін і вручити покупцеві коносамент. В обов'язки продавця входить також страхування товару від транспортних ризиків. Витрати з вивантаження товару, включаючи витрати з оплати ліхтерів і з розміщення товару, несе покупець (якщо вони не включені у фрахт під час перевезення на суднах регулярних судноплавних ліній, як і за умови «вартість і фрахт»).

СПЕЦІАЛЬНО ВИГОТОВЛЕНЕ СХОВИЩЕ (тайник) — сховище, виготовлене з метою незаконного переміщення товарів через митний кордон України, а також обладнані і пристосовані з цією ж метою конструктивні ємності та предмети, які попередньо піддавалися розбиранню, монтажу тощо.

СТОКІСТ — фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, що укладається на додаток до основної угоди комісією. Функції С. близькі до функцій оптової торгівлі. С. має власні склади і перевалочні пункти, здійснює операції від свого імені і за власний рахунок.

СТРАХОВІ ФІРМИ — здійснюють страхування зовнішньоторговельних вантажів чи морських, авіаційних, автомобільних і інших перевезень. Вони відіграють істотну роль на світовому ринку. Переважна частина страхових операцій зосереджена

в руках монополій-гігантів, серед яких панують монополії США.

СУДНО КАБОТАЖНОГО ПЛАВАННЯ — судно, яке без заходу до портів інших держав здійснює каботажні перевезення між портами України, а також судно флоту рибного господарства, яке здійснює рибногосподарську діяльність у межах Азовсько-Чорноморського басейну.

СУПРОВОДЖУВАНИЙ БАГАЖ — товари, що переміщуються через митний кордон України разом з фізичною особою (власником або уповноваженою особою).

Т

ТВЕРДА ОФЕРТА — письмова пропозиція на продаж визначеної партії товару, послана оферентом тільки одному можливному покупцеві, із зазначенням терміну, протягом якого продавець є зв'язаним своєю пропозицією і не може зробити аналогічної пропозиції іншому покупцеві. Якщо покупець згодний зі всіма умовами оферти, він надсилає продавцеві письмове підтвердження (поштою чи телеграфом), що містить беззастережний акцепт, тобто свою згоду прийняти без змін усі умови Т. о. продавця. Якщо покупець не згодний з одним чи декількома умовами оферти, він надсилає продавцеві контроферту з зазначенням своїх умов і терміну для відповіді. Якщо продавець зацікавлений в укладенні угоди, узгодження умов шляхом обміну офертою і контрофертою продовжується доти, поки не буде досягнута повна домовленість за всіма умовами. Неотримання відповіді від покупця протягом встановленого в оферті терміну рівнозначне відмовленню покупця від укладення угоди на запропонованих умовах і звільняє продавця від зробленої ним пропозиції.

ТЕРМІН ТРАТТИ — кредитна умова угоди. Експортер, що користується кредитом, зацікавлений у можливо короткому терміні тратти, тому що чим коротший цей термін, тим менше буде витрата по обліку і ризик, пов'язаний з можливою неплатоспроможністю імпортера. Тратта виступає тут лише як форма кредитування імпортером постачальника і її термін не збігається з терміном наданого кредиту чи авансу. Тратта повинна бути оплачена акцептантом (імпортером) у зазначений у ній термін. Стосовно погашення авансу (чи кредиту), то воно виробляється експортером шляхом відповідного зменшення покладених сум за товари, що поставляються, у терміни, передбачені в контракті, що можуть не збігатися з терміном тратти.

- ТОВАР** — будь-яка переміщувана через митний кордон України продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, які є об'єктом купівлі-продажу або обміну.
- ТОВАР ПІДАКЦИЗНИЙ** — термін, який означає товар, в ціну якого включається непрямий податок-акциз. (див. Акциз). Перелік підакцизних товарів і ставки акцизів встановлюються органами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ** — форма об'єднання капіталів. Учасники товариства несуть відповідальність по зобов'язаннях суспільства тільки своїм внеском і не несуть відповідальності своїм майном.
- ТОВАРНА БІРЖА** — організована асоціація торговців, що купують і продають на умовах негайного чи майбутнього постачання визначеного товару. Товари не надходять на товарну біржу, продаються лише обіцянки негайної (спот) чи майбутньої (ф'ючерс) доставки. Т. б. являє собою стабільний, постійно діючий ринок, що сприяє формальному фінансуванню товарного виробництва. У США основними біржовими товарами є пшениця, кукурудза, інші зернові, цукор, кава.
- ТОВАРНА ГРУПА** — група однорідних товарів за гармонізованою системою опису та кодування товарів.
- ТОВАРНА ОДИНИЦЯ** — окрема кількість однойменного товару, яка виступає впродовж певного часу предметом торговельної угоди. Товарні одиниці є складниками товарної партії.
- ТОВАРНА ПАРТІЯ** — товари чи майно, що направляються на адресу одного одержувача одним транспортним документом або пересилаються однією поштовою накладною або переміщуються в багажі чи в ручній поклажі однієї особи, що прямує через митний кордон України.
- ТОРГИ (ТОРГІВЛЯ ПО ТЕНДЕРАХ)** — спосіб продажу товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, що припускає залучення до визначеного, заздалегідь установленого терміну пропозицій від декількох постачальників чи підрядчиків і укладення угоди з тим з учасників, пропозиція якого найбільше вигідна організаторам Т. (за цінами й іншими комерційними і технічними умовами).
- ТОРГОВИЙ ДІМ** — торгові фірми, що закупають товари у виробників чи оптовиків своєї країни і перепрошують їх місцевим оптовим і роздрібним торговцям, а також споживачам у промисловості. Т. д. здійснюють операції за свій рахунок, але можуть виконувати також функції комісонера як для місцевих, так і для закордонних підприємців і торговців. Т. д. працюють за широкою номенклатурою товарів.

ТОРГОВІ ФІРМИ займаються в основному здійсненням операцій з купівлі-продажу товарів. Вони можуть входити або в систему збуту великих промислових монополій, або існувати незалежно юридично й у господарському відношенні від інших фірм і здійснювати торгово-посередницькі операції. Торгові фірми бувають або вузькоспеціалізованими, або торгуючими широкою номенклатурою виробів.

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА КРАЇНИ — недержавна організація, яка об'єднує виробників і торгові фірми з метою сприяння розвитку зовнішньоекономічних відносин. Має зв'язки і представництва в інших країнах. Займається дослідженням національних ринків, виконує комплекс послуг щодо сприяння виходу національних фірм на зовнішній ринок і зарубіжних фірм на внутрішній ринок, організовує виставки-продажі товарів, виконує послуги стосовно сертифікації товарів.

ТРАНЗИТ ТОВАРІВ — переміщення товарів, вироблених за межами митної території України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

ТРАНСПОРТНІ ЗАСОБИ ДЛЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖІВ — транспортні засоби, що тимчасово прибувають на митну територію України або відбувають з цієї території та використовуються для міжнародних перевезень вантажу, багажу для пасажирів.

ТРАНСПОРТНІ ФІРМИ — здійснюють перевезення зовнішньоторговельних вантажів і пасажирів. Звичайно транспортні компанії спеціалізуються на окремих видах перевезень, у зв'язку з чим вони поділяються на судноплавні, автомобільні, авіаційні, залізничні.

ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКІ ФІРМИ спеціалізуються на здійсненні операцій з доставки товарів покупцеві, виконуючи доручення промислових, торгових та інших фірм. Т.-е. ф. дуже різноманітні. Сюди входять: перевірка стану тари й упакування, маркування; оформлення супровідних документів; оплата вартості перевезення за дорученням вантажовласника; здійснення вантажно-розвантажувальних робіт; збереження; страхування; підбір і комплектація дрібних відправлень; інформація вантажоодержувача про прибуття вантажу, одержання комерційного акта (якщо вантажу заподіяний збиток), здійснення митних формальностей, організація контейнерних перевезень, забезпечення вантажних відправлень документами карантинного, санітарного і ветеринарного нагляду й ін.

ТРАНСФЕРТ (фран. Transfert — переносу, переміщую) — перевезення іноземної валюти або золота з однієї країни в іншу.

У

УГОДИ — СПОТ (РИНОК — СПОТ) — угоди (ринки), за якими товари продаються за готівку і поставляються негайно. Такі ринки називають також фізичними, вони здійснюються продавцями, готовими продати товар негайно, і покупцями, що вимагають негайного постачання. Цей ринок відрізняється від ф'ючерсного ринку, на якому реалізуються майбутні постачання товарів. Існують два класи У. с.: первинні (локальні) і центральні. Локальні ринки розвиваються в районах виробництва, а центральні — на транспортних вузлах.

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА — особа, яка на підставі договору або належно оформленого доручення, виданого власником товарів і транспортних засобів, наділена правом вчиняти дії, пов'язані з пред'явленням цих товарів і транспортних засобів митним органам для митного контролю та митного оформлення при переміщенні їх через митний кордон України або іншим чином розпоряджатися зазначеними товарами і транспортними засобами.

Ф

Ф'ЮЧЕРСНИЙ РИНОК — ринок, на якому угоди укладаються на постачання товарів чи іноземної валюти у визначений час у майбутньому. Самі товари відсутні на Ф. р.: продається лише обіцянка майбутнього постачання. Ф. р. звичайно є частиною організованої товарної біржі. Він передбачає постачання продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті в момент його висновку, у термін, обумовлений у контракті. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

ФАС (вільно уздовж борта) — базисні умови постачання, що передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар з додатком документів, які підтверджують його відповідність вимогам контракту, упакувати товар для транспортування морем і сухопутним транспортом, у контрактний термін доставити товар до порту і складувати його на причалі уздовж борта судна, повідомити покупця про розміщення товару на причалі і передати йому розписку порту про прийняття вантажу, на прохання покупця і за його рахунок зробити сприяння в одержанні додаткових документів для ввезення товару в країну—імпортера. При транспортуванні вантажу на ліхтеровозах експортер зобов'язаний за свій рахунок здійснити навантаження на ліхтер.

ФЕКТОР — торговий посередник (фінансовий фахівець), що займається збором розрізних фінансових надходжень і кредитів для своїх клієнтів.

ФІРМОВИЙ КРЕДИТ — комерційний кредит у сфері зовнішньоторговельного обороту. Він тісно пов'язаний з укладенням угод з реалізації товарів і є водночас формою розрахунку за цими угодами. Ф. к. надається переважно експортерами імпортерам у вигляді розстрочки платежу за проданий товар. У деяких випадках кредити надаються також імпортерами-покупцями постачальникам-імпортерам на виробництво і заготівлю товарів, що підлягають постачанню за укладеним контрактом.

ФОБ (англ. free on board — вільний на борту) — базисні умови постачання, поширені в практиці роботи зовнішньоторговельних організацій при постачанні вантажів морем. Експортер за цими умовами зобов'язаний за свій рахунок поставити товар з додатком документів, що підтверджують його відповідність вимогам контракту, упакувати товари до порту і сповістити про це імпортера, одержати експортну ліцензію і виконати митні формальності, завантажити товар на судно, сповістити імпортера про завантаження і передати йому документи, включаючи морський коносамент — свідоцтво про прийняття вантажу до перевезення на судні, зробити покупцеві на його прохання і за його рахунок сприяння в одержанні додаткових документів для увезення товару в країну, що імпортує. Розміщення товару на судні оплачується імпортером. Покупець за умовою ФОБ зобов'язаний зафрахтувати за свій рахунок судно і своєчасно сповістити продавця про термін і місце завантаження, назву і час прибуття судна, умови завантаження. Ризик випадкової загибелі чи псування товару переходить із продавця на покупця в момент фактичного переходу товару через поручні судна в погодженому сторонами порту навантаження.

ФОБ АЕРОПОРТ (вільно в аеропорту) — базисні умови постачання, за яких продавець вважається таким, що виконав зобов'язання, коли він поставив товар авіаційному перевізнику. Договір з перевізником укладає від свого імені експортер. Ризики випадкової загибелі чи псування товару переходять з експортера на імпортера при доставці товару в аеропорт. Тому експортер зобов'язаний сприяти імпортеру в тому випадку, якщо в імпортера виникає претензія до перевізника з приводу схоронності вантажу. Імпортер оплачує товар і покриває усі витрати, пов'язані з транспортуванням товару після передачі його перевізнику.

ФОНДОВА БІРЖА — організований ринок, на якому продаються і купуються цінні папери.

ФОРС-МАЖОР — обов'язкова умова контракту, яка дозволяє перенести строк його виконання або повністю звільняє сторони від виконання контракту. Вона містить відомості про те, у яких випадках умови контракту можуть бути не виконаними. Обставини непоборної сили поділяються на довгострокові і короткострокові. До першої належить війна, блокада, валютні обмеження чи інші дії уряду щодо заборони експорту чи імпорту. До другої: пожежа, повінь, стихійні лиха, замерзання моря чи порту і под.

ФРАНКО-ВАГОН (італ. *franko* — умова продажу, назва пункту відправлення) — умова постачання, що застосовується при залізничних перевезеннях. При відправленні товару, достатнього за кількістю для завантаження цілого вагона, продавець зобов'язаний вчасно замовити вагон, що відповідає вимогам перевезення, і завантажити в нього товар за свій рахунок у встановлений термін. Покупець несе усі витрати з перевезення товару і всі ризики, яким може піддаватися товар з моменту передачі залізниці вагона, у який завантажений товар.

ФРАНКО-ЗАВОД — базисна умова постачання, за якої на продавцеві не лежить ніяких обов'язків з транспортування товару. Йому варто доставити товар у розпорядження покупця в термін і в місці, обумовлених в контракті, для навантаження товару на надані покупцем перевізні засоби. Покупець несе всі ризики, яким може піддаватися товар, і усі витрати, що виникають у момент, коли товар знаходиться в його розпорядженні на складі продавця, у термін і на умовах контракту.

ФРАНКО-СКЛАД ПОКУПЦЯ — базисні умови постачання, що передбачають оплату експортером усіх витрат з доставки товарів на адресу покупця. Виняток становлять імпортні мита, що і в цьому випадку можуть оплачуватися покупцем, якщо це обумовлено контрактом. За цієї умови покупець оплачує ціну товару тільки після постачання самого товару. Ризик випадкової загибелі чи ушкодження товару переходить із продавця на покупця в момент прибуття на адресу вантажоодержувача (на склад).

ФРАХТ І ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНІ ДО... — базисні умови постачання, які передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар і надати документи, що підтверджують його відповідність умовам контракту, укласти договір про перевезення товару в зазначений у контракті пункт і оплатити перевезення, передати товар перевізнику до встановленого контрактом терміну, повідомити імпортера і направити йому комплект документів, включаючи квитанцію про приймання вантажу до перевезення, одержати експортну ліцензію й оплатити вивізні мита, податки і збори. На

прохання і за рахунок імпортера експортер зобов'язаний зробити йому сприяння в одержанні інших документів для оформлення ввезення в країну імпортера.

Ч

ЧАРТЕР — (анг. фрахтувати, фрахтовий контракт) у торговому мореплавстві різновид договору перевезення вантажу за умовою надання усього судна, частини його або певних судових приміщень. Ч. регулює відносини між фрахтувальником (відправником) і фрахтівником (перевізником), підписується ними або їх представниками. При цьому у коносаменті має бути обов'язкове застереження про те, що він виданий на підставі Ч. і його умови вважаються включеними до коносаменту. Для конкретних видів вантажів і маршрутів існують стандартні проформи Ч., в які сторони за їх згодою можуть вносити зміни та доповнення.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про внесення змін до Закону України «Про митний тариф»: Закон України прийнятий 10.01.2002 р.
2. Митний кодекс України: Закон України // Матеріали Кабінету Міністрів України від 17.07.02. — 239 с.
3. Про Митний тариф України: Закон України № 18610/2001 р. / Офіційний вісник України. — К.: Міністерство юстиції України, 2001.
4. Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції: Закон України № 468/97-ВР від 17.07.97 р. // Уряд. кур'єр. — 1997. — № 186. — 7 жовт.
5. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.96 р. // Орієнтир. — 1996. — № 77—78. — С. 9—10.
6. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.92 р. // Укр. митниця: Довідник. — К.: Лібра, 1993. — 134 с.
7. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. // Укр. митниця: Довідник. — К.: Лібра, 1993. — 67 с.
8. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «Інкотермс» (редакція 2000 р.) // Міжнар. комп'ютер. клуб. — К., 2000. — 126 с.
9. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування. / С. Г. Осика, В. В. Коновалов, О. О. Покрещук, А. С. Осика — К.: УАЗТ, 2001. — 378 с.
10. *Бабин Э. П.* Основы внешнеэкономической политики. — М.: ОАО Экономика, 1997. — 56 с.
11. *Балабанов И. Т., Балабанов А. И.* Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
12. *Бахрамов Ю.М., Глухов В.В.* Организация внешнеэкономической деятельности. — СПб.: Лань, 2000. — 448 с.
13. *Беляшов В. А.* Таможенный энциклопедический справочник. — М.: Летописец, 1999. — 832 с.
14. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л. Стровского. — М.: Закон и право, 1996.
15. Внешнеэкономический толковый словарь. — М.: Инфра, 2000. — 512 с.
16. *Грачев Ю. Н.* Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. — М.: ЗАО «Бизнес — школа, Интел-Синтез», 2000. — 544 с.

17. *Гребельник О. П.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Підруч. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
18. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 384 с.
19. *Гринько И. С.* Внешнеторговые сделки. — Сумы: Фирма «Реал», 1994.
20. *Данильцев А.* Международная торговля: инструменты регулирования. — М.: Дел. лит, 1999. — 302 с.
21. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.
22. *Дудчак В. І., Мартинюк О. В.* Митна справа: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2002. — 310 с.
23. *Жорін Ф. П.* Правові основи митної справи в Україні: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — 248 с.
24. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підруч. для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. — Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002 — 580 с.
25. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. для вузів / Ю. В. Макогон — К.: ЦУЛ, 2006 — 424 с.
26. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. для вузів / Ю. Г. Козак — К.: ЦУЛ, 2006 — 792 с.
27. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. / А. П. Рум'янець — К.: ЦУЛ, 2003 — 376 с.
28. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. / Дахно І. І. — К.: ЦУЛ, 2006 — 316 с.
29. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик — К.: ЦУЛ, 2004 — 608 с.
30. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / А. А. Кириченко. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.
31. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / І. І. Дахно — К.: ЦУЛ, 2006. — 304 с.
32. Основи митної справи: Навч. посіб. / За ред. П. В. Пашка. — К.: Знання, 2002. — 318 с.
33. Основы таможенного дела: Учеб. / Под общ. ред. В. Г. Драганова; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. — М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. — 687 с.
34. *Петтер Дж.* Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 228 с.
35. *Перар Ж.* Управление международными денежными потоками. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 208 с.
36. *Передрий О.С.* Міжнародні економічні відносини. Ужгород: Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ комітету інформації, 2000. — 152 с.
37. *Прокушев Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практ. пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. — 208 с.

38. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи / Осика С. Г., Коновалов В. В., Покрещук О. О. — К.: УАЗТ, 2001. — 639 с.

39. Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ. — К.: Вимір, 1998. — 520 с.

40. *Рокоча В. В.* Міжнародна економіка. Кн. I. — К.: Таксон, 2000. Міжнародна торгівля: теорія та політика. — 320 с.

41. *Рут Р.* Френклін, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

42. *Сберегаєв Н. А.* Справочник по внешнеэкономической деятельности предприятий // Калининград: Истра, 1999. — 227 с.

43. Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. — К.: Либідь, 2000. — 582 с.

44. *Синецький Б. И.* Внешнеэкономические операции: организация и техника. — М.: Междунар. отношения, 1989.

45. Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. — К.: УАЗТ, 2000. — 598 с.

46. *Сиденко В. Р.* Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку. — К.: АО «ОКО», 1998. — 305 с.

47. Тарифні переговори в рамках Світової організації торгівлі / За загальною ред. В. Т. П'ятницького — К.: УАЗТ, 2001. — 92 с.

48. *Терещенко С.* Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності. — К.: АТ «Август», 2001. — 422 с.

49. *Томас В., Нэш Дж. и др.* Внешнеторговая политика: опыт реформ. — М.: ИНФРА-М, 1996.

50. Управление внешнеэкономической деятельностью / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 2000. — 420 с.

51. Фінансування зовнішньоторгівельної діяльності / Навч. посіб. І.Я.Софіщенко — К.: ЦУЛ, 2006 — 140 с.

52. *Філіпенко А. С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації. — К.: ІВЦ Товариство «Знання», 2000. — 173 с.

53. *Цветков Р. А., Карпухин С. В.* Практика проведения расчетов во внешней торговле. — М., Радис, 1993.

54. *Чарлз В. Л.* Гіл. Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку. — К.: Основи, 2001. — 854 с.

55. *Чмель Г. Н.* Малая таможенная энциклопедия. — М.: АОЗТ «Центр экономики и маркетинга»; АОЗТ «Терминал А. Г.», 1997. — 280 с.

56. *Шнирков О. И.* Конкуренція в економічних взаємовідносинах країн Східної Європи. — К.: ВПЦ «Київ. ун-т», 1996.

57. *Юрій С. І., Бескид Й. М.* Бюджетна система України: Навч. посіб. — К.: НІОС, 2000. — 400 с.

58. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. — 359 с.
59. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Техніка, 2006.
60. *Lavigne M.* The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy. — New York: St. Martin's Press, 1995.
61. Peter Robson The economics of international integration. London. — Routledge. — 1998. — P. 333.
62. Russian Trade Policy Reform for WTO Accession. H. G. Broadman (ed.). World Bank Discussion Paper, 1999, № 401, P. 21.
63. *Sachs J. D.* Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in the Light of the East Asian Experiences: NBER Working Paper No. 5404. — Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1996.
64. Soros International Economic Advisory Group. Ukrainian Rapid Enterprise Survey (URES): Vol. 2. Kyiv: SIEAG, February II, 1997.
65. The economics of the European Union: policy and analysis. Mike Artis, Norman Lee. New York. Oxford University Press. 1997, P. 438.
66. The Mc Kinsey Quarterly. — 1999. — № 4. — P. 28—37.
67. *Yeats A.* Does Mercosurs Trade Performans Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? — The World Bank Economic Review, 1998, vol. 12, № 1.
68. <http://adclis> пошукова система ресурсів економічної інформації
69. http://centrusrusse-tn.narod.ru/index_r.htm Російський центр науки
70. <http://detaservice.com/ups> Законодавча база
71. <http://enbv.narod.ru> Електронна наукова бібліотека з економіки
72. <http://expo2000.bsu.by> Експо 2000
73. <http://extech.ru> Республіканський дослідницький науково-консультативний центр експертизи

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Олександр Петрович ГРЕБЕЛЬНИК

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підручник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 22.09.2007. Формат 60x84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.

Умовн. друк. арк. 27.

Наклад – 2000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006