

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

Фінанси зовнішньоекономічної діяльності

За заг. редакцією Н.С. Ситник

Навчальний посібник

Видавництво «Апріорі»
Львів, 2019

УДК 336.352
ББК 65.261:67.401
Ф 59

Автори:

Ситник Н.С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., Блащук-Девяткіна Н.З., Голинський Ю.О., Круглякова В.В., Клепанчук О.Ю., Ярема Я.Р.

Рецензенти:

Ляш О.І. - д-р екон. наук, проф., проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, м. Київ.

Якімова Л.П. - д-р екон. наук, проф., кафедри обліку і оподаткування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці.

Тодошук А.В. - к.е.н., доцент, президент Асоціації професійних митних посередників, м. Львів.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Львівського національного університету імені Івана Франка (протокол (протокол № 76/10 від 30.10.2019 р.))

Ф 59 Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Стасишин А.В., Дубик В.Я., та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. - Львів: Видавництво «Апріорі», 2019. - 460 с.

ISBN 978-617-629-516-7

In the textbook «Finance of foreign economic activity» considered the essence of finance of foreign economic activity, the foreign trade policy, conducted a comparative analysis of factoring and credit products, is outlined the implementation of forfeiting operations mechanism, identified the peculiarities of taxation the subjects of foreign economic activity, are pointed the interesting facts of foreign trade finance in accordance with the world experience and the key aspects of Ukrainian's foreign economic activity are considered .

Textbook «Finances of foreign economic activity» is intended for students, graduate students, professors of economic specialties of higher educational schools, and for foreign economic activity experts.

У навчальному посібнику «Фінанси зовнішньоекономічної діяльності» висвітлено сучасні підходи до управління фінансами зовнішньоекономічної діяльності, порівняльний аналіз факторингу та кредитних продуктів, окреслено механізм здійснення форфейтингових операцій. Значну увагу приділено ролі непрямого оподаткування та особливостям оподаткування зовнішньоекономічної діяльності. Наведено цікаві факти з актуальних питань фінансів зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи світовий досвід та розглянуто ключові аспекти ведення вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності.

Навчальний посібник «Фінанси зовнішньоекономічної діяльності» розрахований для студентів, аспірантів, викладачів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, на всіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 336.352

© Ситник Н. С., Стасишин А. В.,
Дубик В.Я., 2019

ISBN 978-617-629-516-7

© Львівський національний університет
імені Івана Франка, 2019

Зміст

ПЕРЕДМОВА	6
1. СУТНІСТЬ ФІНАНСІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її роль в розвитку національної економіки.....	8
1.2. Основні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності.....	15
1.3. Поняття фінансів зовнішньоекономічної діяльності.....	17
1.4. Управління фінансами зовнішньоекономічної діяльності та їх державне регулювання.....	24
2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА: МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	31
2.1. Організаційні форми торгівлі на світовому ринку.....	32
2.2. Характеристика форм та методів регулювання міжнародної торгівлі.....	42
2.3. Зовнішньоекономічна політика України та її складові.....	47
2.4. Основні показники розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.....	55
3. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	67
3.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання.....	68
3.2. Валютна політика і контроль.....	76
3.3. Валютні ринки.....	83
3.4. Операції валютного ринку.....	91
4. МИТНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	101
4.1. Система митних органів як суб'єкт регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	101
4.2. Митно-тарифні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	107
4.3. Сутність та управління митними режимами.....	113
4.4. Митні платежі як інструмент митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	121

5. НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	127
5.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика	128
5.2. Кількісні обмеження: ліцензування та квотування.....	132
5.3. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури...	140
5.4. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита	150
6. ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	155
6.1. Сутність та класифікація форм розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності	155
6.2. Акредитивна форма розрахунків	162
6.3. Форми міжнародних розрахунків	167
6.4. Особливості здійснення валютних операцій у зовнішньоекономічній діяльності	171
7. КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	178
7.1. Необхідність кредитування зовнішньоекономічної діяльності, його суть і види.....	178
7.2. Комерційний міжнародний кредит.....	186
7.3. Банківське кредитування зовнішньоекономічної діяльності.....	193
7.4. Альтернативні форми фінансування	201
8. ФАКТОРИНГ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	216
8.1. Сутність та загальна характеристика факторингу, як форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності	216
8.2. Факторингові операції та їх класифікація	226
8.3. Механізм здійснення факторингових операцій.....	234
8.4. Ризики факторингових операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	243
9. ФОРФЕЙТИНГ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ.....	251
9.1. Суть види і функції міжнародного форфейтингу	251
9.2. Механізм здійснення форфейтинових операцій.....	260
9.3. Види ризиків при операції форфейтингу.....	272
9.4. Особливості міжнародного форфейтингу в Україні.....	279

10. СТРАХУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	289
10.1. Сутність та основні види страхування зовнішньоекономічної діяльності.....	289
10.2. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях.....	398
10.3. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності їх страхування та перестраховування.....	313
10.4. Страхові порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності та напрями їх протидії.....	322
11. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	331
11.1. Роль непрямого оподаткування в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.....	331
11.2. Особливості оподаткування зовнішньоекономічної діяльності податком на додану вартість в Україні.....	339
11.3. Особливості оподаткування експортно-імпортних операцій акцизним податком в Україні.....	345
11.4. Мито як регулятор зовнішньоторговельних операцій в Україні.....	350
12. ФІНАНСИ МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	355
12.1. Сутність і основні поняття міжнародної інноваційної діяльності.....	355
12.2. Особливості інфраструктури міжнародного ринку інновацій.....	362
12.3. Фінансування міжнародної інноваційної діяльності.....	371
12.4. Система венчурного фінансування. Трансфер технологій.....	377
13. РОЛЬ ОФШОРНИХ КОМПАНІЙ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	386
13.1. Суть, основні риси офшорних зон та їх види.....	386
13.2. Класичні офшорні компанії.....	395
13.3. Компанії, зареєстровані в низькоподаткових юрисдикціях.....	404
13.4. Оншорні компанії.....	412
ДОДАТКИ.....	417
ЛІТЕРАТУРА.....	419
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....	440
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК.....	456

ПЕРЕДМОВА

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується необхідністю формування надійного фінансового механізму щодо забезпечення зовнішньоекономічних відносин між державами та суб'єктами господарювання різних країн. Стійкі взаємовигідні зовнішньоекономічні зв'язки сприяють економічному зростанню і процвітанню держави, підприємств і населення. Особливе місце в цьому процесі займають фінансові відносини.

Ефективний розвиток системи зовнішньоекономічних відносин є передумовою економічне зростання України. Зовнішньоекономічна діяльність позитивно сприяє розвитку експортного потенціалу та пошуку шляхів ефективного налагоджування торговельних зв'язків, забезпечуючи при цьому надійний захист своїх національних інтересів. Одним із найважливіших напрямів є підвищення ефективності використання та формування фінансового ресурсу за рахунок якого відбувається формування частки національного доходу, що реалізується в результаті зовнішньоекономічної діяльності.

Для формування ефективного фінансового механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності важливим є теоретичний аналіз економічного змісту сутності понять, що відображають процес фінансового регулювання.

З огляду на вищезазначене у навчальному посібнику «Фінанси зовнішньоекономічної діяльності» детально розглядається сутність фінансів зовнішньоекономічної діяльності, зовнішньоторговельна політика і методи регулювання міжнародної торгівлі, валютне регулювання ЗЕД, митні та нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності, форми розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності, кредитування ЗЕД, факторинг та форфейтинг як форми фінансування ЗЕД, страхування ЗЕД, оподаткування суб'єктів ЗЕД, фінанси міжнародної інноваційної діяльності, а також роль офшорних компаній у зовнішньоекономічній діяльності.

Навчальний посібник включає 13 тем, перелік використаної та рекомендованої літератури, термінологічний показчик та термінологічний словник. Його структура дозволяє детально розглянути різні аспекти фінансів зовнішньоекономічної діяльності та набути теоретичні завдань розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища.

Підготовлений авторами навчальний посібник «Фінанси зовнішньоекономічної діяльності» розрахований для студен-

тів, аспірантів, викладачів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, на всіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності.

MEMBERSHIP

The current stage of world economy development is characterized by the necessity of forming a reliable financial mechanism for ensuring foreign economic relations between the states and economic entities of different countries. Stable mutually beneficial foreign economic relations contribute to the economic growth and prosperity of the state, businesses and people. A special part in this process is the financial relations.

Effective development of foreign economic relations system is a prerequisite for Ukraine's economic growth. Foreign economic activity positively contributes to the development of export potential and the search for ways to effectively establish trade relations, while ensuring a reliable protection of their national interests. One of the most important directions is to increase the efficiency of financial resources formation, therefore, the formation of the share of national income, which is realized as a result of foreign economic activity.

Theoretical analysis of the economic content of the essence of concepts that reflect the process of financial regulation is important for the formation of an effective financial mechanism for regulating foreign economic activity.

In view of the above in the textbook «Finance of foreign economic activity» in detail considered the essence of finance of foreign economic activity, the foreign trade policy and international trade methods of regulation, the currency regulation of foreign trade, customs and non-tariff instruments of regulation FEA, forms of settlement in FEA, insurance of foreign economic activity, taxation of FEA subjects, international finance and the role of offshore companies in foreign economic activity.

There are 13 topics at the textbook, a list of used and recommended literature, a terminological index and a glossary. Its structure allows to consider in detail various aspects of finance of foreign economic activity and to acquire theoretical knowledge and practical skills in solving financial and economic problems of foreign economic activity development of enterprises in the competitive environment conditions.

Textbook «Finances of foreign economic activity» is intended for students, graduate students, professors of economic specialties of higher educational schools, and for all interested in foreign economic activities.

ТЕМА 1



**СУТНІСТЬ ФІНАНСІВ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Питання для теоретичної підготовки:

- 1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її роль в розвитку національної економіки.
- 1.2. Основні форми здійснення ЗЕД.
- 1.3. Поняття фінансів зовнішньоекономічної діяльності.
- 1.4. Управління фінансами зовнішньоекономічної діяльності та їх державне регулювання.

Ключові терміни і поняття: *Зовнішньоекономічна діяльність, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, види зовнішньоекономічної діяльності, функції ЗЕД, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, зовнішньоекономічна операція, форми ЗЕД, зовнішньоторговельна діяльність, міжнародне виробничо- і науково-технічне співробітництво, міжнародне інвестиційне співробітництво, зовнішньоекономічні відносини, зовнішньоекономічні зв'язки, фінанси ЗЕД, кредит у ЗЕД, нерезиденти, резиденти, торгово-промислова палата України.*

«Якщо ти купуєш те, що тобі не потрібно, то незабаром будеш продавати те, що тобі необхідно».
(Бенджамін Франклін)

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її роль в розвитку національної економіки

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.



Зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) полягає у такому:

- це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД);
- це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД).



Цікаво знати...

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» з'явилося в Україні з початком економічної реформи 1987 року, сутність якої полягала у поступовій відміні монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій, у тому числі й зовнішньоекономічних, наданні підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішні ринки, а також стимулюванні розвитку ЗЕД на рівні суб'єктів господарювання.

Після проголошення в 1991 р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на суттєву лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері. У цей період прийняті важливі законодавчі акти, зокрема, Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991), «Про митну справу в Україні» (1991), «Про єдиний митний тариф» (1992), «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (1994), «Про операції з давальницькою сировиною» (1995), «Про режим іноземного інвестування» (1996) та ін.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

– фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– 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 і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської 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;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

– організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

– товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

– інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень.

На сучасному етапі розвитку ЗЕД в усіх країнах спрямована на:

– реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік;

– сприяння вирівнюванню темпів економічного розвитку;

– порівняльність витрат виробництва на національному і світовому рівнях.

При вивченні природи зовнішньоекономічної діяльності варто зосередити увагу на виокремленні функцій цієї категорії,

без визначення яких неможливе розкриття суспільного призначення ЗЕД (рис. 1.1.).

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс країни (регіону), що являє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і організацій, які виробляють продукцію на експорт чи використовують імпорتنу продукцію та здійснюють інші види і форми ЗЕД.

Важливим завданням розвитку зовнішньоекономічного комплексу кожної країни є об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності в єдину органічну, успішно функціонуючу систему. Для України умовами успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу є:

- зміцнення і нарощування експортного потенціалу;
- розширення самостійності суб'єктів господарювання у провадженні зовнішньоекономічної діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності виробничо-господарського комплексу країни взагалі та суб'єктів її господарювання зокрема.

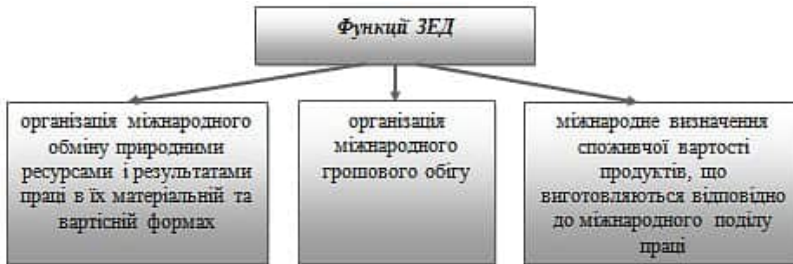


Рис. 1.1. Функції зовнішньоекономічної діяльності

Одним із основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика показує, що близько 85 % зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15 % – міністерства, відомства, союзи підприємців.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій

країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.



Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є складовою загальної діяльності, а отже, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою підприємства; водночас зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, яка полягає у тому, що здійснюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

В Україні до основних мотивів розвитку ЗЕД можна віднести:

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках;
- участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоекономічна операція.



Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Зовнішньоекономічні операції можуть здійснюватися за такими основними напрямками:

- міжнародна торгівля (експортно-імпортні операції, включаючи реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції суперницького типу);
- міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг тощо);
- міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон).

1.2. Основні форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність може здійснюватися у формах, показаних на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Форми зовнішньоекономічної діяльності

Найрозвиненішою формою ЗЕД є зовнішньоторговельна діяльність.

Основне місце серед класичних форм міжнародної торгівлі займають угоди купівлі-продажу товарів. Відповідно до цієї угоди продавець зобов'язується передати товар у власність покупцеві в обумовлені терміни і на певних умовах, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього узгоджену грошову суму. Даний вид угод опосередковує експортні та імпортні операції.



Зовнішньоторговельна діяльність – це підприємницька діяльність у сфері обміну товарами, послугами, роботами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності.

Виробнича кооперація у складі ЗЕД підприємств і фірм представляє одну з форм співпраці між іноземними партнерами в різних, але конструктивно пов'язаних між собою процесах технологічного поділу праці. Сам технологічний процес поділу праці означає розподіл його учасників у ланцюгу створення і реалізації продукції за основними його фаз, від вивчення потреб на внутрішніх і зовнішніх ринках до доведення її до кінцевих споживачів. Виробнича кооперація характерна для однорідних сфер виробництва та обігу, для науково-технічної, інвестиційної та сервісної областей, наприклад для обробної промисловості.



Міжнародне виробничо-і науково-технічне співробітництво – це спільне виробництво продукції на основі міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва, спільне проведення науково-дослідної роботи (програм) і дослідно-конструкторських робіт.

Узгодженість дій партнерів в рамках виробничої кооперації досягається шляхом:

- взаємного планування виробництва експортної та імпортозамінної продукції;
- прогнозування і спільного впровадження наукових розробок, забезпечення їх необхідною апаратурою, приладами і матеріалами, випробувальними стендами та науково-технічної інформацією;
- організації процесу підготовки кадрів.

Співпраця забезпечується на оплатній основі і будується за принципом прямих зв'язків між виробниками однорідної продукції.

У сфері інвестиційного бізнесу можна виділити таку форму ЗЕД, як міжнародне інвестиційне співробітництво.



***Міжнародне інвестиційне співробітництво** – це форма взаємодії з іноземними партнерами на основі об'єднання спільних зусиль фінансового та матеріально-технічного характеру з метою вирішення проблем, пов'язаних з розширенням бази розвитку і випуску експортної продукції, систематичним її оновленням, на основі критерію конкурентоспроможності, що сприяє полегшенню процесів її реалізації на зовнішньому ринку.*

Основні завдання міжнародного інвестиційного співробітництва можуть бути вирішені на основі організації спільного виробництва, перш за все на базі обміну технологіями, послугами, а також у формі утворення та функціонування концесій, консорціумів, акціонерних компаній, міжнародних неурядових організацій та ін.

В якості самостійних напрямків ЗЕД можна розглядати валютно-кредитні та фінансові відносини, які охоплюють операції з цінними паперами, надання та залучення міжнародних кредитів і позик та інші операції.

Важливим сектором зовнішньоекономічного комплексу є участь в міжнародних організаціях, які представляють собою об'єднання держав, засновані на основі міжнародних договорів для досягнення загальних цілей, що мають постійні органи і діючих в загальних інтересах держав-членів при повазі їх суверенітету. У сучасних міжнародних відносинах міжнародні організації відіграють істотну роль як форма співробітництва держав і багатосторонньої дипломатії.

1.3. Поняття фінансів зовнішньоекономічної діяльності

Фінанси зовнішньоекономічних зв'язків можна віднести до частини науки про фінанси, яка знаходиться на стику двох сфер – фінансових і зовнішньоекономічних відносин. Незважаючи на свою відокремленість, ці сфери тісно взаємопов'язані, що проявляється в наявності особливих

фінансових аспектів у зовнішньоекономічній діяльності, а також у специфіці функціонування фінансів в умовах зовнішньоекономічної діяльності.

Поняття зовнішньоекономічної діяльності з'явилося з початком реформування окремих форм міжнародних економічних відносин, зокрема децентралізації і лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків. В результаті даних реформ відбулася переорієнтація пріоритетів у міжнародних економічних відносинах, а саме перехід від міждержавних (міжурядових) зовнішньоекономічних зв'язків до зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання.



Зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність форм і методів торгово-економічної та фінансової взаємодії суб'єктів на світовому ринку з метою використання переваг міжнародного поділу праці для досягнення більш високої ефективності функціонування відповідних суб'єктів.

У науковій економічній літературі часто під зовнішньоекономічними зв'язками розуміють систему міждержавних зовнішньоекономічних відносин, а зовнішньоекономічна діяльність обмежується рамками функціонування суб'єктів господарювання. Ця думка може бути коректною з тієї точки зору, що зовнішньоекономічні зв'язки між державами є більш тісними і міцними та менш схильні до внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, ніж аналогічні зв'язки між суб'єктами господарювання. Разом з тим, не слід забувати і про зовнішньоекономічну діяльність держави, яку здійснюють відповідні міністерства, відомства та підзвітні їм підприємства. Відтак, поняття зовнішньоекономічної діяльності притаманне як для суб'єктів господарювання, так і для держави. Що ж стосується зовнішньоекономічних зв'язків, то вони різною мірою характеризують зовнішньоекономічні відносини всіх суб'єктів. Іншими словами, чим більше уразливі зовнішньоекономічні відносини до різних шоків, то слабшими є зовнішньоекономічні зв'язки.



Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність регулярних і стійких економічних відносин між суб'єктами з приводу реалізації експортно-імпорتنних операцій, пов'язаних з переміщенням товарів, послуг, робочої сили і капіталу через національні кордони з метою забезпечення взаємопов'язаної економічної діяльності.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є формою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, які, в свою чергу, виступають характеристикою зовнішньоекономічних відносин.



Зовнішньоекономічні відносини – це сукупність економічних відносин, що забезпечують організацію експортно-імпорتنних операцій з приводу транснаціональної передачі товарів, послуг, робочої сили і капіталу з метою підвищення ефективності функціонування взаємодіючих суб'єктів.

Необхідно відрізнити зовнішньоекономічні відносини від міжнародних економічних відносин. Перші виникають з ініціативи однієї зі сторін і обмежуються захистом зовнішніх економічних інтересів даної держави. У свою чергу, міжнародні економічні відносини припускають лобіювання міжнародних, наднаціональних інтересів зі створенням відповідних структур та їх захист.

Особливості фінансів зовнішньоекономічних зв'язків проявляються в таких аспектах:

– обмежені сферою функціонування зовнішньоекономічних зв'язків, яка розкривається через свою структуру (зовнішньоторговельна, виробничо-інвестиційна та валютно-кредитна співпраця);

– обмежені рамками взаємодії особливих суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Об'єктом фінансів зовнішньоекономічних зв'язків виступає дохід, що отримується суб'єктами зовнішньоекономічних відносин від відповідних операцій. Він може бути виражений як в іноземній, так і в національній валюті.

Дохід від зовнішньоекономічної діяльності в процесі розподілу набуває фінансового характеру, і якщо виражений в національній

валюти, то скеровується частково в бюджет у формі обов'язкових платежів, а частково – на розширене відтворення. У ситуації, коли дохід був отриманий суб'єктом господарювання в іноземній валюті та при наявності в країні валютних обмежень у формі обов'язкового продажу певної частки експортної виручки, на валютній біржі здійснюється обов'язковий продаж, після чого кошти розподіляються згідно із зазначеним механізмом. В іншому випадку суб'єкт господарювання має право розпоряджатися своєю валютною виручкою і може спрямувати її на формування спеціальних валютних фондів, розмістити на валютні депозити в кредитно-фінансових установах, придбати цінні папери, номіновані в іноземній валюті і т. д.

Фінансові аспекти зовнішньоекономічних зв'язків є значно вужчими фінансів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки відображають лише окремі сторони зовнішньоекономічних відносин і не характеризують весь розподільний процес товарно-грошових відносин, обмежений рамками зовнішньоекономічних зв'язків. Фінанси зовнішньоекономічних зв'язків (як і просто фінанси) мають дві сфери функціонування – публічна (фінанси зовнішньоекономічних зв'язків держави) і приватна (фінанси приватних суб'єктів господарювання).

Фінанси зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання є елементом фінансів підприємств, які беруть участь в організації та функціонуванні зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання. Об'єктом фінансів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання виступає експортна виручка і чистий прибуток підприємств, які розподіляються на потреби держави, розширене відтворення та ін. Фінанси зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання включають у себе такі ланки, як: міжнародні розрахунки; фінанси підприємств з іноземними інвестиціями; фінансово-промислові групи; фінанси вільних економічних зон.

Ефективність забезпечення фінансів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання багато в чому залежить від організації міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки включені в систему міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин та безпосередньо пов'язані з регулюванням платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які

виникають у зв'язку з економічними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн.

Будь-яка зовнішньоторговельна операція опосередковується фінансово-кредитними операціями у вигляді фінансових зобов'язань, пов'язаних із забезпеченням платежу за поставлену продукцію чи надані послуги через конкретні форми розрахунку. У зв'язку з цим вивчення особливостей організації фінансів і кредиту в ЗЕД є особливо актуальним.

Роль фінансів і кредиту в ЗЕД проявляється у:

– визначенні джерел і мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для фінансування різних напрямків міжнародної співпраці;

– регулюванні міждержавних інтеграційних процесів;

– фінансуванні експортно-імпортних операцій. З їх допомогою стимулюється випуск конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на світовому ринку;

– формуванні частки національного доходу, що реалізується в результаті ЗЕД;

– мобілізації ресурсів іноземних інвесторів. Іноземні інвестиції здійснюються у вигляді залучення прямих іноземних інвестицій, портфельних та інших інвестицій. З їх допомогою відбувається розвиток економіки країни і створення умов для інтеграції в світову економіку.

Слід зазначити, що ряд економістів виділяють лише фінансові аспекти ЗЕД, до яких вони відносять питання організації та проведення розрахунків між суб'єктами ЗЕД (відкриття валютних рахунків, вибір і обґрунтування форм безготівкових розрахунків, організацію готівкового обігу іноземної валюти), обчислення і розподілу валютної виручки, придбання і продажу валюти, фінансові аспекти зовнішньоторговельних контрактів.

Разом з тим, поняття фінансових аспектів ЗЕД значно вужче суті фінансів і кредиту та ЗЕД. Крім перерахованих вище питань даний напрям ЗЕД включає розрахунок ефективності такої діяльності (визначення витрат, прибутку), обчислення та сплату податків та інших платежів, порядок формування і використання валютних резервів держави і валютних фондів організації, питання кредитування, страхування зовнішньоекономічної діяльності.

У здійсненні міжнародних фінансово-кредитних операцій беруть участь, як правило, двоє або більше суб'єктів – резидентів різних країн.



Фінанси ЗЕД – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом частини національного суспільного продукту, створеного в інших країнах, і формуванням на цій основі централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів, отриманих від ЗЕД держави і її суб'єктів господарювання в національній та іноземній валюті, для використання на загальнодержавні цілі і на фінансування суб'єктів господарювання.



Кредит в ЗЕД – це надання позики в грошовій та/або товарній формі на умовах повернення зі сплатою певного відсотка з метою здійснення ЗЕД.

Фінанси і кредит у ЗЕД – взаємопов'язані категорії.

У якості кредиторів і позичальників у зовнішньоекономічних операціях виступають експортери, імпортери, банки, різні фінансово-кредитні організації, а також держава.



Резиденти - особи, які постійно проживають в даній країні –робітники-мігранти, якщо вони проживають в країні більше року; урядові органи, включаючи їх представництва за кордоном; підприємства, що здійснюють свою економічну діяльність в даній країні, навіть якщо вони частково або повністю належать іноземному капіталу.

Нерезиденти – усі інституційні одиниці, які постійно перебувають на території іноземної держави навіть якщо вони є філіями інституційних одиниць даної країни.

Згідно з законодавством, резиденти – всі інституційні одиниці, що постійно знаходяться на території даної країни, незалежно від їх громадянства або належності капіталу.

Специфіка фінансів ЗЕД полягає у такому:

- за рахунок виходу суб'єктів на іноземні ринки розширюється сфера охоплення фінансових відносин;
- у процесі функціонування здійснюється поширення не тільки національного доходу, а й частини доходу створеного в інших країнах;
- у системі грошових відносин функціонує не тільки національна, а й іноземна валюта;
- на організацію фінансів ЗЕД впливає система міжнародних валютно-кредитних, фінансових і розрахункових відносин.

Фінанси ЗЕД включають такі грошові відносини:

- між суб'єктами господарювання певної країни і суб'єктами господарювання інших країн з приводу купівлі-продажу продукції (робіт, послуг), надання комерційних кредитів і позик, витребування штрафних санкцій за договорами і т. д. ;
- між суб'єктами господарювання всередині країни з приводу надання позик в іноземній валюті, перерозподілу валютної виручки, отриманої від експорту, на користь організації, що беруть участь в експорті продукції і т. д. ;
- між суб'єктами господарювання і державою (в особі бюджетів різних рівнів, централізованих державних валютних фондів) у частині: іноземної валюти – з приводу розподілу валютної виручки, купівлі валюти, сплати митних платежів в іноземній валюті, отримання іноземних кредитів під гарантії уряду і т. д.; національної валюти – з приводу сплати податків за результатами зовнішньоекономічних угод і т. п. ;
- між організаціями та іншими ланками фінансової системи: банками – з приводу отримання кредитів в іноземній валюті, а також в національній валюті для здійснення зовнішньоекономічних операцій під заставу валютних цінностей, кредитів у національній валюті з подальшою конвертацією, виплати відсотків за даними кредитами і їх погашення; страховими організаціями – з приводу страхування ризиків в зовнішньоекономічних угодах;
- всередині окремих специфічних суб'єктів ЗЕД та відносини цих суб'єктів з іншими: між партнерами спільного підприємства – пов'язані з формуванням статутного фонду, розподілом доходів,

виплатою дивідендів та ін.; всередині вільної економічної зони – між її резидентами та адміністрацією, бюджетами різних рівнів; всередині транснаціональних фінансово-промислових груп – між головною компанією і філіями, урядами країн розміщення головної компанії і філій та ін.; внутрішньодержавні грошові відносини – формування централізованих валютних фондів і фондів в національній валюті від ЗЕД держави (державних суб'єктів господарювання) та їх розподіл;

– між державами – з приводу отримання і погашення міждержавних кредитів;

– між державою і міжнародними фінансово-кредитними організаціями (надання кредитів та їх погашення).

1.4. Управління фінансами зовнішньоекономічної діяльності та їх державне регулювання

Ринкова економіка вимагає якісно нового підходу до державного регулювання ЗЕД. Держава з метою захисту своїх національних інтересів та інтересів всього суспільства регулює ЗЕД, а також впливає тим чи іншим способом на учасників, надаючи їм підтримку або створюючи несприятливі умови для проведення окремих видів ЗЕД.

Державний вплив на суб'єкти ЗЕД може бути прямим (наприклад, надання пільг щодо сплати митних платежів) або непрямим (встановлюючи високі імпорتنі тарифи на будь-яку продукцію, держава спонукає учасників ЗЕД імпортувати не одні, а інші товари). Такий вплив здійснюється шляхом прийняття законодавчих та нормативних актів, які регулюють відносини, що виникають при веденні ЗЕД і має на меті захист як громадських, так і приватних інтересів.

Державному регулюванню ЗЕД притаманні такі напрямки:

– забезпечення стабільного розвитку економіки. Зокрема, держава складає прогнози обсягів і структури експортно-імпортних операцій, здійснює митний та валютний контроль, забезпечуючи репатріацію валютної виручки з тим, щоб не допустити експорту товарів і ресурсів за заниженими цінами і відтоку капіталу з країни, а отже – захищає свої економічні інтереси;

– забезпечення безпеки здоров'я громадян та захист навколишнього середовища. Встановлюються спеціальні вимоги до ввезення певних товарів, передбачаючи наявність в імпортера сертифіката якості, ветеринарних, санітарних свідоцтв;

– забезпечення можливості доступу вітчизняних суб'єктів господарювання на зарубіжні ринки. З цією метою уряд укладає міжнародні угоди, прагнучи забезпечити сприятливий режим експорту своїх товарів, а також вживає заходів до недопущення його обмежень. У світовій практиці прийнято також укладати угоди з інтеграційними угрупованнями та державами, де існує загроза одностороннього введення антидемпінгових чи інших обмежувальних заходів щодо імпорту національних товарів. У разі укладення угод експорт цих товарів обмежується встановленими квотами;

– забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємців. З метою захисту національних підприємців і недопущення нанесення їм матеріальних збитків встановлюються, зокрема, спеціальні антидемпінгові і компенсаційні мита на деякі імпортні товари;

– стимулювання розвитку окремих галузей економіки та сприяння науково-технічному прогресу. З цією метою держава може проводити пільгове кредитування закупівель нового обладнання, здійснювати страхування експортних кредитів, передбачати ряд пільг по експортно-імпортних операціях з тим, щоб забезпечити модернізацію виробництва, підвищити конкурентоспроможність як для забезпечення потреб вітчизняної промисловості, так і для просування національних товарів на зарубіжні ринки;

– забезпечення потреб окремих галузей економіки. Здійснюється різними способами. Наприклад, щоб забезпечити підприємства окремих галузей необхідною сировиною, держава через уповноважені органи укладає договори на постачання продукції для своїх потреб. Можливе й сприяння в забезпеченні сировиною та обладнанням шляхом встановлення пільгового режиму імпорту такої продукції, а також шляхом обмеження експорту продукції, без якої не можуть працювати вітчизняні підприємці;

– реєстрація учасників ЗЕД. Здійснюється для забезпечення обліку учасників зовнішніх економічних зв'язків, створення умов для отримання ними інформаційних і консультаційних послуг.

Таким чином, основне завдання держави полягає не у встановленні обмежувальних заходів щодо регулювання ЗЕД, а в сприянні виходу відповідних суб'єктів на світовий ринок та ефективному їх функціонуванні.

Головною метою державного регулювання ЗЕД в Україні є розширення експорту та раціоналізація імпорту, досягнення і збереження збалансованості зовнішньоторговельних операцій на основі поглиблення взаємодії країни зі світовим ринком для прискорення модернізації та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Головним напрямком регулювання ЗЕД є здійснення ефективної зовнішньоторговельної політики, взаємопов'язаної з макроекономічною та промисловою політиками, що забезпечує динамічний розвиток зовнішньоекономічного комплексу країни і захист інтересів національного ринку від несприятливого впливу світової кон'юнктури.

Управління ЗЕД здійснюється на різних рівнях. Виділяють п'ять основних:

- мегарівень;
- метарівень;
- макрорівень;
- мезорівень;
- мікрорівень.



Мегарівень – це рівень міжнародних організацій та об'єднань. Насамперед це Генеральна угода з торгівлі і тарифів (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Рада митного співробітництва, Міжнародна торгова палата та ін.

Метарівень – це рівень інтеграційних об'єднань та прагнень до вступу до них. На цьому рівні визначаються зовнішньоекономічні пріоритети у процесі міжнародної регіональної інтеграції. Передусім це стосується співпраці органів управління на стадії входження до інтеграційних об'єднань.

Макрорівень включає основні органи державного управління – Президент, Верховна Рада України, Кабінет

Міністрів України, вищі органи судової влади. До повноважень Президента України належать питання зовнішньої політики, тому він також контролює та регулює ЗЕД в країні. Головним чином через міжнародні договори, які підписує Президент та власні укази, що торкаються зовнішньоекономічної діяльності в країні. Верховна Рада України приймає закони та інші нормативно-правові акти, а також в своїй структурі має комітети, що безпосередньо пов'язані із ЗЕД. Кабінет Міністрів України здійснює галузеве та функціональне управління зовнішньоекономічної діяльності – Міністерство економічного розвитку і торгівлі (загальне планування і регулювання економічної діяльності в країні), Міністерство фінансів (управління у сфері публічних фінансів), окремі міністерства, що регулюють діяльність в окремих галузях. До цього рівня входять митні органи, фіскальні органи, Національний банк України.



Мезорівень – рівень регулювання ЗЕД на регіональному рівні (при державних адміністраціях – відповідні управління та департаменти).

Мікрорівень – рівень суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, банки та інші компанії фінансових ринків (страхові компанії, інвестиційні фонди та ін.).

Окремими елементами зарубіжної зовнішньоторговельної інфраструктури є торгово-економічні служби в складі дипломатичних представництв і консульських установ, а також торгівлі представництва.

Зарубіжні торгово-економічні служби займаються вирішенням широкого переліку питань, що стосуються ЗЕД держави:

- беруть участь у розробці і реалізації концепції та державної програми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- координують в рамках своєї компетенції співпрацю міністерств та інших центральних органів виконавчої влади з міжнародними економічними, фінансовими, інвестиційними та туристичними організаціями, а також представляють

державу в міжнародних організаціях, здійснюють співпрацю з цими організаціями,

– забезпечують спільно із зацікавленими сторонами захист зовнішньоекономічних прав та інтересів держави – створюють сприятливі умови для просування її товарів, робіт і послуг на зовнішніх ринках;

– готують пропозиції щодо застосування санкцій у відношенні держав, що вводять дискримінаційні обмеження щодо України;

– організовують комплексну систему інформації по ЗЕД для суб'єктів господарювання України, зарубіжних партнерів і органів державного управління

– розвивають зовнішню і внутрішню інфраструктуру ЗЕД, організовують підготовку кадрів для ЗЕД.

Основними завданнями Торгового представника є забезпечення просування економічних інтересів України на європейському та світовому ринку, здійснення у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у складі закордонних дипломатичних установ України. Торговий представник відповідно до покладених на нього завдань забезпечує організацію та координацію роботи торгових представництв у складі закордонних дипломатичних установ України, формування їх кадрового складу.



Торгово-промислова палата України (ТПП України) — торгово-промислова палата, недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Є членом Міжнародної торгової палати.

За роки свого існування система торгово-промислових палат довела свою ефективність у підтримці бізнесу. До регіональної структури торгово-промислових палат входять центральна ТПП України та 25 регіональних ТПП. Сьогодні система Палат об'єднує в своїх рядах понад 8 тис. членів. Більше 1000 представників бізнесу з усіх куточ-

ків України щодня отримують професійні консультації та допомогу експертів торгово-промислових палат у самих різних напрямках.

Палати надають практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту українських товарів та послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, у тому числі консультаційних з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, надають послуги з штрихового кодування товарів, патентно-ліцензійні послуги, оформляють документацію з метою забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність тощо. Палати надають українським та іноземним підприємцям ділову та юридичну інформацію, організують семінари, конференції, виставки в Україні і за кордоном, забезпечують ділові переговори з економічних питань.

ТПП України уповноважена видавати сертифікати про походження товарів і карнети АТА, засвідчувати обставини форс-мажору, а також торговельні і портові звичаї, заведені в Україні. На базі ТПП України діють Міжнародний комерційний арбітражний суд, що отримав широке визнання в світі, Морська арбітражна комісія, Третейський арбітражний суд.

При Палаті функціонують галузеві комітети підприємців, які проводять незалежну експертизу нормативно-правових актів, що регулюють підприємницьку та зовнішньоекономічну діяльність, а також експертизу з питань, що стосуються прав та інтересів підприємців, готують від імені членів Палати пропозиції органам державної влади щодо їх вдосконалення.

Питання для самоконтролю

1. В чому полягає економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності?
2. Хто виступає суб'єктами ЗЕД?
3. Назвіть основні функції ЗЕД?
4. Які види зовнішньоекономічної діяльності ви знаєте?

5. Охарактеризуйте основні форми здійснення ЗЕД.
6. Що таке зовнішньоекономічні зв'язки?
7. Дайте визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність».
8. Дайте визначення поняття «зовнішньоекономічні відносини».
9. У чому основні відмінності між поняттями «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічні відносини»?
10. Що виступає об'єктом фінансів зовнішньоекономічних зв'язків?
11. У чому проявляється роль фінансів зовнішньоекономічної діяльності?
12. У чому полягає специфіка фінансів зовнішньоекономічної діяльності?
13. Які напрямки притаманні державному регулюванню ЗЕД?
14. Що є головною метою державного регулювання ЗЕД в Україні?
15. На яких рівнях здійснюється регулювання ЗЕД?

ТЕМА 2



**ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА:
МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ
ТОРГІВЛІ**

Питання для теоретичної підготовки:

- 2.1. Організаційні форми торгівлі на світовому ринку.
- 2.2. Характеристика форм та методів регулювання міжнародної торгівлі.
- 2.3. Зовнішньоекономічна політика України та її складові.
- 2.4. Основні показники розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.

Ключові терміни і поняття: міжнародна торгівля, форми міжнародного торговельного обміну, сировинні товари, промислові товари, продукти інтелектуальної праці, послуги, вільна торгівля, протекціонізм, автаркія, види державного регулювання міжнародної торгівлі, методи регулювання міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічна політика, експортна політика держави, імпортна політика держави, валютна політика, дисконтна політика, девізна політика, валютна інтервенція, валютні обмеження, баланс послуг, баланс руху капіталів, генеральна торгівля, географічна структура, зовнішньоторговельний оборот, індекс «умов торгівлі», індекс диверсифікації експорту, індекс імпоротної залежності країни (імпортна квота), індекс концентрації експорту (індекс Хірімана), індекс чистої торгівлі, інституціональна структура, обсяг експорту товарів, обсяг імпорту товарів, платіжний баланс, реекспорт, реімпорт, спеціальна торгівля, товарна структура.

*«Торгівля об'єднує людство у загальне братство
взаємної залежності та інтересів»
(Джеймс Гарфілд)*

2.1. Організаційні форми торгівлі на світовому ринку.

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин і являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається із ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.



Міжнародна торгівля – це система економічних відносин країн, метою яких є ввезення або вивезення товарів та послуг.

За специфікою предмета торгівлі можна виокремити такі **форми міжнародного торговельного обміну** :

- торгівля сировинними товарами;
- торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням, у т. ч. товарами широкого вжитку та машинно-технічною продукцією (готовою, в розібраному вигляді, комплектним обладнанням);
- торгівля продукцією інтелектуальної праці, в т. ч. патентами і ліцензіями та інжиніринговими послугами;
- торгівля послугами.

Торгівля сировинними товарами

До узагальненого поняття «сировинні товари», як правило, належать: мінеральна сировина, продукти її збагачення та переробки (чорні та кольорові метали); сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари; хімічна продукція (синтетичний каучук, штучні волокна, пластмаси та ін.).

Найчастіше під сировиною розуміють лише продукти добувної промисловості та сільського господарства, а під основними матеріалами – продукцію обробної промисловості.

Західними фахівцями пропонується ширше трактування сировини як комплексу, що об'єднує матеріали, які безпосередньо видобуваються з навколишнього середовища (нафта, руди, ліс тощо), та напівфабрикати, тобто матеріали, що були оброблені, але є непридатними до споживання як готові продукти. Вони, в свою чергу, слугують сировиною для виробництва готової продукції (метали, лісоматеріали, хімічна сировина, продукти первинної переробки сільськогосподарської продукції).

В цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку, його залежністю від сукупності різноспрямованих чинників, які можна поділити на дві групи: постійно діючі і тимчасові.

До постійно діючих можна віднести:

- науково-технічний прогрес у видобуванні, переробці, збереженні та транспортуванні;
- відносно нечутливий до цін попит на основні товарні групи сировини;
- циклічність ділової активності, що зумовлює зміну кількісних показників попиту;
- сезонність отримання та споживання, особливо сільськогосподарської продукції;
- коливання цін, спричинене змінами в попиті та пропозиції;
- достатньо високий рівень регулювання світових ринків сировини.

Тимчасовими є такі чинники, як:

- стихійні лиха;
- соціальні конфлікти;
- політичні зіткнення;

– спалахи спекуляцій (споживачів і виробників), але вони справляють великий вплив на кон'юнктуру світових сировинних ринків.



Цікаво знати...

По групі сировинних товарів на світовому ринку спостерігається довготермінове перевищення пропозиції над попитом, що призводить до так званої сировинної кризи для країн, що розвиваються, і особливо тих із них, що мають вузьку сировинну спеціалізацію. Для цих країн торгівля сировинними товарами має вирішальне значення, оскільки експорт паливно-сировинних ресурсів, продовольства і напівфабрикатів забезпечує їм від 50 до 100 % експортних доходів. В останні десятиріччя спостерігається тенденція до зниження частки країн, що розвиваються, в світовому експорті продовольства та сільськогосподарської сировини при збереженні позицій в експорті мінеральної сировини і товарів паливно-енергетичної групи. За оцінками фахівців, країни, що розвиваються, забезпечують 40 – 50 % експорту продовольства, сировини та палива також 15 – 20% світового експорту напівфабрикатів, причому експорт напівфабрикатів з таких країн має стійку тенденцію як до кількісного збільшення, так і до розширення номенклатури. На місткість світового ринку сировини впливають дві протилежні тенденції:

- зниження матеріало- та енергомісткості у виробництві, що зменшує місткість ринку;*
- процес створення національної промисловості в більшості країн, що розвиваються, який збільшує місткість ринку.*

Торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням.

Торгівля товарами широкого вжитку. Промислові товари, призначені для задоволення індивідуальних потреб, тобто для особистого споживання, називаються товарами широкого (народного) вжитку. Товари широкого вжитку класифікуються за різними ознаками:

– *за призначенням*: одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутові техніка, товари для особистої гігієни, парфумерія та косметики аксесуари та прикраси тощо;

– за *термінами використання* (споживання): товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби тощо) та товари тривалого користування (меблі, автомобілі, побутова техніка тощо);

– за *характером попиту*: товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі види одягу, продукти харчування) та товари вибіркового (ексклюзивного) попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Зовнішньоторговельний обмін товарами широкого вжитку має масовий характер, що пов'язано з широкою номенклатурою цих виробів і різноманітними послугами, що надаються в процесі виробництва, обміну та споживання готових виробів. Світовий ринок споживчих товарів поділяється на різноманітні сегменти, які утворюються різними категоріями покупців з особливими національними або регіональними запитами, традиціями, уподобаннями, а також межами платоспроможного попиту. Тому, умовою успішної торгівлі цією групою товарів є ретельне вивчення особливостей кожного із зарубіжних ринків та адаптація до потреб існуючих уже в номенклатурі виробництва товарів або розробка нових відповідно до існуючих вимог.

Успішний продаж товарів широкого вжитку на світовому ринку неможливий без відповідної рекламної підтримки. Причому реклама цих товарів повинна бути активнішою, ніж для сировинних товарів і навіть машин та обладнання. Вона має бути постійною та супроводжувати просування на ринок нових асортиментних позицій. У міжнародній торгівлі товарами широкого вжитку, як правило, перед початком масових поставок або укладанням довгострокової угоди, крім рекламної кампанії, проводять ще й тестові продажі товарів з метою виявлення реакції кінцевого споживача.

Основним каналом розповсюдження товарів широкого вжитку є роздрібна торгівля, де продавець (експортер) має можливість спілкування зі споживачами та отримання інформації щодо їх запитів, уподобань, рівня та динаміки попиту на товар тощо. За інших рівних умов визначальними для реалізації цих товарів на світовому ринку чинниками є їх якість, новизна та для більшості країн прийнятна ціна.

Переважна більшість товарів широкого вжитку на світовому ринку реалізується через незалежні торговельні компанії: агентські дома та їх фірми; багато профільні торговельні дома та компанії, що являють собою ТНК з банківськими, страховими, транспортними, оптово-роздрібними підрозділами; роздрібно-посилочні фірми. Частина виробників товарів широкого вжитку (а це, як правило, малі та середні підприємства) використовують можливості відповідних крупних ТНК, створюючи з ними стратегічні альянси. Сутність таких союзів полягає в координації на довгостроковій основі виробничої та комерційної діяльності її учасників з метою скорочення виробничих і збутових витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Великі промислові концерни використовують для реалізації своєї продукції мережу власних торговельних філій. Це притаманно фірмам, що виробляють товари високодиференційованої номенклатури та з великою питомою вагою витрат на маркетингові заходи.

Торгівля машинно-технічною продукцією. Сучасна торгівля машинно-технічною продукцією характеризується такими особливостями, як:

- значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи, постійне оновлення номенклатури та асортименту пропонованих виробів, штучне моральне старіння, чому часто сприяє державна політика прискореної амортизації та податкових пільг для покупців нової та новітньої продукції;

- перехід від одиничних до системних продажів і створення відповідних товарів; при цьому покупцеві пропонується не тільки основний товар, а й різноманітні комплектуючі, доповнюючі та супутні товари;

- підвищення вимог до економетричних, гігієнічних, екологічних параметрів товару та його дизайну;

- необхідність відповідності машин, обладнання, комплектуючих вимогам Міжнародної організації стандартів (ISO);

- динамічніший розвиток торгівлі товарами та машинно-технічними комплексами виробничого призначення порівняно з машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;

- вищі темпи зростання експорту машинно-технічної продукції порівняно з її виробництвом, що зумовлено процесами реіндустріалізації в світовій економіці;



Цікаво знати...

На відміну від великих підприємств ТНК переміщують за кордон не товари, а гроші, ресурси і сам процес виробництва. Там вони поєднують це з місцевою робочою силою й таким чином виступають джерелом іноземних інвестицій для країн їх перебування. Сьогодні на діяльність ТНК припадає понад 50% світового виробництва й понад 65% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, тобто вплив ТНК на світову економіку дуже великий. Прибутки від продажу продукції таких компаній часто перевищують бюджети навіть розвинених країн світу. Найбільші ТНК містяться в США (близько 150 великих компаній, які відповідають описаним характеристикам, станом на 2015 рік), Китаї (понад 100), Японії (60), Німеччині, Франції, Великій Британії (по 30), Південній Кореї (25), Швейцарії (17). Водночас останніми роками ТНК створюють і в країнах, що активно розвиваються, наприклад Індії та Мексиці.

Головна мета, яка спонукає компанії виходити за кордон, суто прагматична – прибутки. Вони зростають завдяки зменшенню транспортних витрат, ввізних мит, а також дешевішим сировині, робочій силі та іншим факторам. Позитивними моментами для країни, яка приймає ці компанії, є отримання іноземних інвестицій, створення робочих місць, використання технологій, найкращого досвіду організації бізнесу тощо. Але є й негативні.

Оскільки мова про надпотужні світові структури, то, по-перше, вони здатні знищити конкуренцію національних виробників у певних секторах і галузях економіки, по-друге, дуже впливають на економічну політику країни. Тому, щоб провадити суверенну політику, треба думати, як взаємодіяти з ТНК і що їм можна протиставити. Основне завдання – не боротися із цими компаніями (адже можливості держав тут доволі обмежені), а узгодити їхні інтереси зі стратегічними інтересами економіки країни. Хорошим прикладом є Китай. Завдяки залученню іноземного капіталу ТНК країна дістала величезний поштовх для економічного розвитку. Політика залучення іноземного капіталу в Піднебесній ведеться досі, а на початок її розквіту там працювало понад 500 найбільших корпорацій світу. Китай зумів поставити цю величезну потугу на службу національним інтересам.

– зосередження 80 % світового експорту продукції машиннобудування у 12 індустріально розвинутих країнах (Японії, Німеччині, США, Франції, Великобританії, Італії, Канаді, Бельгії, Нідерландах, Швейцарії, Швеції, Кореї); при цьому 50% світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США;

– концентрація імпорту машинно-технічної продукції в індустріально розвинутих країнах: понад 60% імпорту припадає на США, Німеччину, Великобританію, Францію, Канаду, Італію Нідерланди, Бельгію, Японію, Іспанію та Швейцарію, а лідерами імпорту машин, обладнання і транспортних засобів є Сполучені Штати Америки, Німеччина та Великобританія – понад 35% світових закупівель;

– активна політика національних урядів щодо стимулюванні експорту машинно-технічної продукції та захисту національного товаровиробника з метою збереження та/або розвитку конкурентоспроможності відповідних галузей національної економіки на світовому ринку.

Машини та обладнання в міжнародній торговельній практиці продаються і купуються: у вигляді готових до використання виробів (верстати, насоси, компресори, транспортні засоби тощо); у розібраному вигляді для подальшого складання в країні-імпортері; у вигляді комплектних об'єктів (цехи та дільниці) промислових підприємств, підприємства у закінченому вигляді, електростанції тощо; у вигляді вузлів, деталей та окремих агрегатів у межах коопераційних угод або як запасних частин для технічного обслуговування і ремонту придбаної раніше техніки. Кожна з цих форм торгівлі має свої особливості.

Торгівля продукцією інтелектуальної праці. Міжнародна торгівля патентами, ліцензіями та інжиніринговими послугами утворює специфічний сегмент світового ринку послуг, на якому продаються і купуються не стандартні види послуг (транспортні, посередницькі, фінансові тощо), а науково-технічні знання, що є результатами наукових досліджень, проектних, конструкторських робіт і досвіду їх промислового освоєння. Як товар тут виступають продукти інтелектуальної праці, що мають не тільки наукову, а й комерційну цінність, і втілені у формі патентів, товарних знаків,

промислових зразків, різноманітної документації (технічної, конструкторської, комерційної, маркетингової).

Продукція інтелектуальної праці реалізується на світовому ринку або шляхом купівлі-продажу, або шляхом налагодження відносин, що виникають у зв'язку з отриманням тимчасового права користування результатами наукових досліджень і розробок на основі міжнародних ліцензійних угод, а також контрактів на надання технічних послуг типу інжиніринг. Залежно від характеру предмета та правової основи міжнародні операції з торгівлі продукцією інтелектуальної праці поділяються на дві форми: торгівля патентами та ліцензіями і торгівля науково-технічними послугами (інжиніринг).

Торгівля послугами. Торгівля послугами є важливою частиною світогосподарських зв'язків. Це пов'язано з досягнутим рівнем міжнародного розподілу праці, соціально-економічними і науково-технічними досягненнями та потребами окремих країн. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язано з дією таких основних чинників:

– зумовленість розвитку багатьох виробничих галузей (промисловість, сільське господарство, будівництво) адекватним розвитком виробничих (транспорт, зв'язок, торгівля) і спеціальних послуг (банківських, страхових, юридичних, інформаційних, маркетингових тощо);

– зміни в структурі попиту (тенденція до збільшення споживання послуг при зростанні доходів як фізичних, так і юридичних осіб);

– розвиток науки і техніки, особливо інформаційних технологій, що призводить до появи нових видів послуг, пов'язаних зі збором, обробкою, збереженням та поширенням інформації;

– динамізація міжнародного конкурентного середовища, що спричиняє появу нових видів послуг і вдосконалення існуючих, а також активний обмін ними;

– соціальна орієнтація урядових політик більшості країн світу, яка зумовлює збільшення вільного часу та зростання добробуту населення, які, в свою чергу, стимулюють розвиток таких видів послуг, як туризм, освіта, спорт, оздоровлення, культура тощо.

Терміном «послуга» визначається трудова доцільна діяльність, результати якої мають корисний ефект, що задовольняє

яку-небудь потребу людини. В той же час послуга – це економічна продукція (кінцева або проміжна), яка є непомітною. До послуг прийнято відносити такі види праці та виробництва, які створюють специфічні вартості у формі трудової діяльності. Вони корисні не як речі, а як діяльність певного призначення. Послуги мають усі ознаки товару: створюються працею, виробляються для інших, тобто мають громадську споживчу вартість і надходять у користування інших осіб або споживаються останніми в процесі обміну.

Міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами:

- на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами (це потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги);

- у міжнародній торгівлі товари фізично пересуваються через державні кордони і проходять митне очищення, а послуги, хоча і є товарами, через свою специфіку не проходять через митний контроль і не оформлюються вантажною митною декларацією;

- міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами та має на неї зростаючий вплив (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування та логістика, передпродажне і післяпродажне обслуговування, страхування, реклама, банківське обслуговування тощо);

- купівля-продаж послуг на світовому ринку тісно взаємодіє з міжнародним рухом капіталу та міграцією робочої сили і, навпаки, розвиток світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює міжнародний попит і пропозицію на різноманітні послуги;

- ринок послуг функціонально пов'язаний зі світовим ринком робочої сили (найважливіші характеристики ринку послуг, і перш за все ціни, значною мірою визначаються станом ринку робочої сили, закономірностями та особливостями його розвитку);

– для послуг у значно більшій степені, ніж для товарів, характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення;

– сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;

– не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

Галузі сфери послуг надзвичайно різноманітні. До них належить як державний сектор (біржі праці, суди, лікарні, військові служби, пожежна охорона, поліція, пошта, освітні установи), так і приватний безприбутковий сектор (музеї, церква, благодійні організації тощо). До сфери послуг належить і значна частина виробничого комерційного сектора (банки, готелі, авіакомпанії, страхові, інвестиційні та консалтингові фірми, кіностудії тощо). Поряд з традиційними галузями сфери обслуговування постійно виникають нові. Так, в останні десятиріччя з'явилися фірми, що надають послуги з фінансових питань, інформаційного забезпечення, добору працівників для постійної і тимчасової роботи та ін.

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як незбалансованість протягом тривалого часу попиту та пропозиції в багатьох галузях послуг, значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність глобальної системи регулювання торгівлі послугами, а також єдиної класифікації послуг, як це існує по товарній торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів).

У статистиці багато видів послуг, що надходять у міжнародний обіг, або фіксуються недостатньо, або включаються в експорт і імпорт товарів. Це стосується в першу чергу послуг з обробки даних та обслуговування експортованих високотех-

нологічних виробів. Недостатньо обліковується також надання банківських, біржових і посередницьких послуг. Не завжди інженерно-консультаційні послуги відокремлюються від поставки комплектного обладнання при виконанні підрядних робіт за кордоном. При цьому витрати на монтаж, навчання персоналу, післяпродажне обслуговування можуть за вартістю становити 30 - 40 % вартості контракту.

На національному рівні існує багато методів регулювання зовнішньої торгівлі послугами. Це введення кількісних обмежень на певні види послуг, що імпортуються; встановлення обов'язкових розцінок і тарифів; впровадження дискримінаційних стосовно експортуючих країн податків; встановлення спеціальних правил в'їзду в країну або заснування фірми з іноземним капіталом; введення системи ліцензування діяльності з надання послуг.

2.2. Характеристика форм та методів регулювання міжнародної торгівлі

Надзвичайне поширення торговельної діяльності потребує законодавчого встановлення певних умов і правил її функціонування. Метою державного регулювання зовнішньоторговельних операцій є встановлення найбільш сприятливих умов для вітчизняних виробників, заохочення вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмеження ввезення іноземних товарів до своєї країни. Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють три основні форми зовнішньої торговельної політики (рис. 2.1.)



Рис. 2.1. Форми зовнішньої торговельної політики



Вільна торгівля (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію. Саме вільна торгівля стимулює конкуренцію, примушує національні підприємства підвищувати якість своєї продукції та знижувати ціни.



Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності національних товарів. За такої політики посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть їй економічні збитки. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Виділяють декілька форм протекціонізму:

- селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;

- колективний – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі чи протекціонізм, єдиної думки немає. Сучасний протекціонізм концентрується, в основному, у відносно вузьких галузях. Політика вільної торгівлі є привабливішою. Тому здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.



***Австрія** – політика держави щодо становлення замкнутого самодостатнього господарства у межах однієї країни чи групи країн за максимального обмеження імпорту і стимулювання експорту.*

В практиці міжнародної економіки розрізняють такі рівні регулювання міжнародної торгівлі:

- фірмовий – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики;
- національний – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- міжнаціональний – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав;
- наднаціональний – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – ГАТТ/СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

Важливе значення в розвитку міжнародної торгівлі займає її регулювання. Розрізняють такі види державного регулювання міжнародної торгівлі:

- одностороннє;
- двостороннє;
- багатостороннє.

Одностороннє регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.

Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Прикладом такого багатостороннього регулювання торговельних відносин країн світової співдружності є діяльність Світової організації торгівлі (СОТ), яка використовує структури Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) та положення про торгівлю між членами угоди. У рамках ГАТТ (СОТ) проводяться переговори з актуальних проблем зовнішньоторговельної політики та міжнародної торгівлі.

Міжнародні торговельні відносини регулюються за допомогою трьох груп інструментів рис. 2.2.



Рис. 2.2. Методи регулювання міжнародної торгівлі

Економічні методи регулювання ЗЕД базуються на використанні економічних інструментів торгової політики. Під економічними розуміють інструменти, які діють через ринковий механізм, і певною мірою спрямовані на подорожчання імпорту і здешевлення експорту (мита, податки і митні збори). Використовуючи ці інструменти держава впливає на економічні інтереси суб'єктів ЗЕД і на їхню поведінку.

До економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносять:

- в межах імпорту: митні тарифи, податки і збори з товарів, які ввозяться, імпортні депозити;
- в межах експорту: податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків.

Адміністративні методи включають державні правила, норми, заборони за допомогою яких держава здійснює безпосередній вплив на суб'єктів ЗЕД, регулює різні сторони їхньої діяльності в інтересах суспільства. Найбільш суттєвим заходом адміністративного впливу є контроль, в тому числі митний. Отже під адміністративними є такі методи, які безпосередньо впливають на економічні відносини.

Адміністративними інструментами є: ембарго (повна заборона зовнішньоекономічних операцій), ліцензування, квотування, специфічні потреби до товару, упаковки, добровільне обмеження експорту, бюрократичне ускладнення митних процедур.

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю займають валютні обмеження, які виступають або фактором отримання розвитку зовнішньої торгівлі, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями і є частиною валютного контролю держави. Сферою застосування валютних обмежень можуть виступати зовнішня торгівля товарами і послугами, рух капіталів і кредитів, податкових і інших платежів. В межах зовнішньої торгівлі дія валютних обмежень прирівнюється до кількісних обмежень імпорту, оскільки імпортер в такому випадку повинен отримати дозвіл на використання валюти для імпорту товарів і послуг, що негативно відбивається в цілому на зовнішній торгівлі країни.

Одним з найбільш важливих напрямів діяльності держави в області регулювання зовнішньоекономічної діяльності являється регулювання ввезення і вивезення капіталу. Це спрямовано на підвищення ефективності іноземних капіталовкладень для економіки в цілому. Регулювання потоку іноземних інвестицій носить подвійний характер. З однієї

сторони, здійснюються заходи із створення в країнах сприятливого інвестиційного клімату за допомогою державних гарантій від націоналізації іноземної власності по відношенню пред'явлення різних податкових пільг і канікул, митних пільг, захисту від іноземної конкуренції і т.д. З іншої сторони, держави проводять політику обмеження впливу іноземного капіталу на економіку країни.

2.3. Зовнішньоекономічна політика України та її складові

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.

Від загальної концепції побудови економічної системи залежить напрямок руху, етапи формування, механізм функціонування політики держави у сфері міжнародних економічних зв'язків. При цьому реалізуються економічні і політичні цілі, 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. В сукупності міжнародних економічних відносин взаємопов'язані інтереси не тільки різних соціальних груп та верств населення, а й різних країн, і держава неминуче

стає одним із основних суб'єктів регулювання даного виду взаємовідносин.

Планова модель господарювання передбачала жорстку ієрархічну систему регулювання економікою, тому основним постулатом, на якому базувалась 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 господарювання передбачає зовсім іншу побудову системи господарювання. 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. Неможлива реалізація наступальної функції без чіткого відпрацювання захисної.



Наступальна функція зовнішньоекономічної політики спрямована передусім на отримання крайною 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.



Захисна функція зовнішньоекономічної політики реалізується з метою формування народногосподарської структури у відповідності з національними інтересами і цілями зовнішньоекономічної політики.

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, у тому числі, й у сфері міжнародного поділу праці.

Основними причинами введення 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 зазвичай носить вибірковий і тимчасовий характер і є результатом компромісу між зацікавленими вітчизняними виробниками і місцевими імпортерами та споживачами, відповідно до ступеня їх 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.ін.) 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 важливою при вступі до СОТ, приєднанні до її правової системи, проведенні періодичних раундів переговорів про лібералізацію умов торгівлі. Тому імпорнтний режим більшості країн світу диктується розумним протекціонізмом. Цей резерв використовується і у внутрішній політиці з метою залучення ділових кіл, зацікавлених в протекціонізмі;

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

– необхідність при розв'язанні проблеми екстерналізації, тобто перекладання на інші національні господарські системи

своїх проблем і витрат. 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, переважно нерозвинених країн.

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 зовнішніх відносин можливе вирішення цілого ряду локальних задач, 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:

- всі інструменти зовнішньоекономічної політики мають власні механізми дії;

- реалізація того чи іншого інструменту зовнішньоекономічної політики супроводжується певними здобутками і видатками. У кожному конкретному випадку інструмент впливу на експортні чи імпортні потоки приносить одним зовнішньоекономічним суб'єктам реальний вигравш, тоді як економічне становище інших погіршується;

- економічні наслідки використання інструментів зовнішньоекономічної політики доцільно розглядати у 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 складовими, то очевидно, що ці складові (ринки інших товарів) також реагують на відповідні зміни на ринку окремого товару.

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 вигравш для галузі/фірми і яку кількість робочих місць буде створено/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 складові зовнішньоекономічної політики держави зображено на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Складові зовнішньоекономічної політики держави



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.

Загалом, 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 і реалізувати за межами своїх кордонів без збитків для себе і з максимальним прибутком. Вибираючи експортоорієнтовану модель економічного розвитку, країна використовує зовнішні світові ринки як додатковий фактор економічного зростання.



Імпортна політика держави 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.

Основні складові валютної політики та їх характеристика подані в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Характеристика основних складових валютної політики держави

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	
<u>Дисконтна політика</u>	<u>Девізна політика</u>
Система 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.	Застосування валютної інтервенції та валютних обмежень на покупку та продаж валюти з метою збереження стабільності валютного курсу.



Валютна інтервенція – це цільова операція центральних банків країн 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, які регламентують операції з валютою і золотом.

Ще однією складовою зовнішньоекономічної політики країни є політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій.



Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій і території країни та регулювання вивозу інвестицій за кордон.

Зазначена 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.



Мезорівень – рівень регулювання ЗЕД на регіональному рівні (при державних адміністраціях – відповідні управління та департаменти).

Мікрорівень – рівень суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, банки та інші компанії фінансових ринків (страхові компанії, інвестиційні фонди та ін.).

Основними цілями митно-тарифної 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 та іноземними виробниками; забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території; участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту ринку країни; стимулювання розвитку економіки; сприяння здійсненню структурної перебудови та інших завдань економічної політики; забезпечення належного рівня надходжень до державного бюджету країни.

2.4. Основні показники розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

Стан розвитку зовнішньоекономічного сектора країни характеризується сукупністю економічних показників, які можна поділити на такі групи:

- абсолютні (обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу; торговельне сальдо, генеральна торгівля, спеціальна торгівля);
- відносні (індекси динаміки експорту та імпорту; коефіцієнт покриття імпорту експортом; індекс концентрації експорту; індекс «умов торгівлі»; індекс імпортової залежності країни; індекс чистої торгівлі);
- показники структури (товарна, географічна та інституціональна структури; індекс диверсифікації експорту/імпорту; частка продукції обробної промисловості в загальному обсязі експорту продукції; індекс географічної концентрації експорту/імпорту);
- показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни (платіжний баланс країни; експорт на душу населення; імпорт на душу населення; зовнішньоторговельний оборот на душу населення).

Розглянемо більш детально характеристики наведених груп показників.

До абсолютних показників, що характеризують обсяг зовнішнього товарообігу можна віднести:

– обсяг експорту товарів - обсяг вивезених товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому рахунку виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення;

– обсяг імпорту товарів - обсяг ввезених товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому рахунку виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення;

– зовнішньоторговельний оборот - сукупний обсяг експорту-імпорту товарів за визначений період часу (як правило за рік);

– генеральна торгівля - вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів;

– спеціальна торгівля - чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї;

– реекспорт - вивезення раніше завезеного товарів, який не підлягали переробці;

– реімпорт - ввезення раніше вивезених товарів, які не підлягали переробці.

Розглянемо характеристику групи відносних показників. Динаміка експорту та імпорту визначається через показники, які доцільно розділити на дві підгрупи: темпи росту та темпи приросту.

До темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків відносяться:

Темпи росту експорту

$$TP_{\text{екс}} = \frac{E^{z\bar{e}}}{E^{\bar{e}}} * 100, \quad (1.1.)$$

де, $E^{z\bar{e}}$ – обсяг експорту у звітному році; $E^{\bar{e}}$ – обсяг експорту у базисному році.

Темпи росту імпорту

$$TP_{\text{имп}} = \frac{I^{z\bar{e}}}{I^{\bar{e}}} * 100, \quad (1.2.)$$

де, $I^{z\bar{e}}$ – обсяг імпорту у звітному році; $I^{\bar{e}}$ – обсяг імпорту у базисному році.

Темпи росту зовнішньоторговельного обороту

$$TP_{\text{імн}} = \frac{ЗТО^{\text{з}}}{ЗТО^{\text{б}}} * 100, \quad (1.3.)$$

де, $ЗТО^{\text{з}}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році; $ЗТО^{\text{б}}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту у базисному році.

До темпів приросту зовнішнього товарообігу можна віднести:

Темпи приросту експорту

$$\text{ПП}_{\text{екс}} = TP_{\text{екс}}^{\text{з}} - TP_{\text{екс}}^{\text{б}}, \quad (1.4.)$$

де, $TP_{\text{екс}}^{\text{з}}$ – темпи росту експорту у звітному році;
 $TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$ – темпи росту експорту у базисному році.

Темпи приросту імпорту

$$\text{ПП}_{\text{імн}} = TP_{\text{імн}}^{\text{з}} - TP_{\text{імн}}^{\text{б}}, \quad (1.5.)$$

де, $TP_{\text{екс}}^{\text{з}}$ – темпи росту імпорту у звітному році;

$TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$ – темпи росту імпорту у базисному році.

Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту

$$\text{ПП}_{\text{імн}} = TP_{\text{імн}}^{\text{з}} - TP_{\text{імн}}^{\text{б}}, \quad (1.6.)$$

де, $TP_{\text{імн}}^{\text{з}}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту у звітному році;

$TP_{\text{імн}}^{\text{б}}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту у базисному році.

Наступний показник, який входить до другої групи – коефіцієнт покриття імпорту експортом, визначається як відношення доходів від експорту до витрат на імпорт (вимірюється у відсотках).

$$КП_{e/i} = \frac{D_{екс}}{B_{имп}} * 100, \quad (1.7.)$$

де $D_{екс}$ – доходи від експорту;

$B_{имп}$ – витрати на імпорт.

Індекс «умов торгівлі» – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних та імпортних цін.

$$I_{ум} = \frac{I_{ц.екс}}{I_{ц.имп}}, \quad (1.8.)$$

де, $I_{ц.екс}$ – індекс експортних цін;

$I_{ц.имп}$ – індекс імпортних цін.

$$I_{ц.екс} = \sum_{i=1}^n \Pi_{e,i}^{екс} * \Pi_{n,i}^{екс} \quad (1.9.)$$

де, $\Pi_{e,i}^{екс}$ – частка кожного і-го товару в загальній вартості експорту в базовому році;

$\Pi_{n,i}^{екс}$ – відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

$$I_{ц.имп} = \sum_{i=1}^m \Pi_{e,i}^{имп} * \Pi_{n,i}^{имп} \quad (1.10.)$$

де, $\Pi_{e,i}^{имп}$ – частка кожного і-го товару в загальній вартості імпорту в базовому році;

$\Pi_{n,i}^{имп}$ – відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, а тому індекси різних країн світу є порівнянними між собою. Значення індексу коливається навколо одиниці:

$I_{ум} = 1$ – умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{ут} > 1$ – умови торгівлі покращились у порівнянні з базовим періодом;

$I_{ут} < 1$ – умови торгівлі погіршилися у порівнянні з базовим періодом.

Індекс імпоротної залежності країни (імпортна квота) – частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни, характеризує рівень залежності країни від імпорту товарів та послуг.

$$K_{\text{імплз}} = \frac{I}{\text{ВВП}} * 100, \quad (1.11.)$$

де, I – обсяг імпорту країни за певний рік;

ВВП – валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

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

$$I_{ч.т} = \frac{E_i - I_j}{E_i + I_j} \quad (1.12.)$$

де, E_i – експорт товару i ;

I_j – імпорт товару j .

Розглянемо характеристику третьої групи показників, що характеризують ступінь розвитку зовнішньоекономічного сектора країни.



Товарна структура – це показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями.

Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби – функціонування економічної системи вважа-

ється ефективним, або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати – країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь, використовуючи природні надра.



Географічна структура – це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами.

Цей показник характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу та показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною.



Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни.



Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту.

Показник використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки товару в експорті країни від його частки у світовому експорті.

Для цього використовується формула:

$$I_{д,екс} = \frac{\sum_{i=1}^n |\Gamma_{в,св}^{екс} - \Gamma_{в,ср}^{екс}|}{2} \quad (1.13.)$$

де $\Gamma_{в,св}^{екс}$ – частка товару в загальному експорті країни;

$\Gamma_{в,ср}^{екс}$ – частка товару в загальному світовому експорті.

Хоча індекс і характеризує кількісну відмінність товарної структури експорту країни від структури світового чи регіонального експорту, але на його підставі не можна засвідчувати, що структура експорту однієї країни краща або гірша за аналогічну структуру іншої країни.



Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна.

При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН), він має вигляд:

$$I_{конц,екс} = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{B_{m,ij}}{B_T} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) / \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \quad (1.14.)$$

де j – індекс країни;

239 – кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i – індекс товару (від 1 до 239);

$B_{m,ij}$ – вартість експортованих товарів країною.

Представимо характеристику показників, що входять до четвертої групи (показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної зв'язків країни), до якої віднесено: платіжний баланс країни; експорт на душу населення; імпорт на душу населення; зовнішньоторговельний оборот на душу населення.



Платіжний баланс (*balance of payments*) – це балансовий рахунок міжнародних операцій, вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень та платежів, це агреговане віддзеркалення економічних відносин країни з рештою світу протягом певного періоду часу (рік, квартал, місяць).

Згідно визначення МВФ платіжний баланс - це статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.

Платіжний баланс відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни.

За характером операцій платіжний баланс поділяється на баланс поточних операцій та баланс руху капіталів.

Платіжний баланс поточних операцій складається з:

- торгового балансу;
- балансу послуг;
- балансу іноземного туризму та некомерційних операцій;
- балансу доходів і платежів по закордонних інвестиціях.

Баланс руху капіталів складається з:

- балансу короткострокових капіталів;
- балансу довгострокових капіталів.

У торговому балансі відображається співвідношення між експортом та імпортом товарів. Стан торгового балансу віддзеркалює економічне становище країни, ступінь залежності її від зовнішніх ринків. Сальдо торговельного балансу - це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує експорт - сальдо негативне «-». Активне (позитивне) сальдо торгового балансу не завжди свідчить про високий економічний рівень країни. Наприклад, активний торговий баланс країн, що розвиваються, як правило, супроводжується пасивним сальдо всього платіжного балансу, що свідчить про їхню хронічну зовнішню заборгованість. Для правильного оцінювання стану торгового

балансу та його сальдо необхідно зважати на способи оцінювання експортних та імпортних товарів, а також враховувати відмінності в умовах збуту та надходження цих товарів.



Баланс послуг – це платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфних послугах, страхуванню та банківських послугах, передачі «ноу-хау», орендній платі, різноманітних комісійних та ін.

В сучасних умовах в економіці багатьох країн світу суттєво зросло значення сектора послуг. Він все більше переорієнтовується на надання не тільки традиційних послуг (транспортні перевезення, зв'язок, будівництво, страховий бізнес та ін.), але й на такі спеціалізовані послуги, як науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, розробка програмного забезпечення та технічне обслуговування обчислювальної техніки, маркетинг, інжиніринг, послуги в галузі права, менеджменту, консультування та ін.



Баланс розрахунків по іноземному туризму та некомерційних операціях включає платежі та надходження по туризму, приватних та офіційних переказах, пенсіях, дарах, контрибуціях та репараціях, державних витратах на утримання іноземних представництв, субсидіях, наданню військової допомоги іншим державам, утриманню військових баз за кордоном тощо.

Сальдо цього балансу у багатьох країнах має велике значення для кінцевого результату платіжного балансу. Це актуально для України, де значна частина населення виїжджає в інші країни на заробітки.



Баланс доходів та платежів по закордонних інвестиціях відображає сплату відсотків та дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

Країни, що довгий час мають активний баланс поточних операцій, можуть використовувати ці кошти (величина позитивного сальдо) для закордонних інвестицій, наприклад, у формі інвестування капіталу у нерухомість (будівництво та придбання земельних ділянок за кордоном), для придбання акцій та облігацій підприємств інших країн та облігацій іноземних урядів, для розміщення капіталів в іноземних банківських установах. І навпаки, країни, що мають пасивне сальдо балансу змушені створювати відповідний інвестиційний клімат для ввезення (імпорту) іноземних капіталів.



Баланс руху капіталів відображає платежі та надходження по експорту-імпорту державного та приватного короткострокового (кредити у товарній та грошовій формах терміном до одного року, ввіз та вивіз національної та іноземної валют) та довгострокового (купівля - продаж цінних паперів, надання або отримання довгострокових кредитів) капіталів.

У платіжному балансі зі знаком «плюс» відображається експорт товарів та 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.

Країні, яка має негативне сальдо по основних статтях платіжного балансу, необхідно:

- стимулювати експорт національних виробників і одночасного стримування імпорту іноземних товарів і послуг;
- залучати довгостроковий іноземний капітал та обмежувати вивіз національних капіталів.

Якщо цих заходів недостатньо для зменшення обсягу дефіциту по основних статтях балансу - необхідно використовувати методи балансування платіжного балансу.

За методикою МВФ методи балансування сальдо платіжного балансу можуть бути тимчасові та остаточні.

До тимчасових методів балансування належать:

- одержання іноземних позик та ввезення підприємницького капіталу;

- використання короткострокових кредитів за взаємними угодами між центральними банками країн за системою «своп»;
- використання нафтодоларів шляхом перерозподілу валютної виручки нафтодобувних країн від експорту нафти;
- надання МВФ країнам-членам резервних кредитів (резервна позиція в МВФ);
- мобілізація коштів на світовому фінансовому ринку (кредити банківських консорціумів, облігаційні позики);
- пільгові кредити по лінії програм іноземної «допомоги».
- Остаточними методами балансування вважаються:
 - вивіз золота;
 - купівля іноземної валюти в обмін на золото або отримання кредиту в іноземній валюті під заставу золота з подальшим використанням валюти для розрахунків;
 - використання для остаточних розрахунків коштів з внутрішніх валютних резервів країни;
 - обмін СДР (спеціальні права запозичення) на певну кількість необхідної іноземної валюти; отримання іноземної «допомоги» у вигляді субсидій та дарувань.

До показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, відносять також державний борг. При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, у свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу стосовно ВВП – 50%.

Крім платіжного балансу до показників, що характеризують інтенсивність та ефективність зовнішньоекономічної зв'язків країни, відносять ще і такі:

Експорт на душу населення

$$E_{д.нас} = \frac{E}{Ч_{нас}} \quad , \quad (1.15.)$$

де, $E_{д.нас}$ – обсяг експорту на душу населення в даному році;

E – обсяг експорту країни у звітному році;

$Ч_{нас}$ – кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.нас}} = \frac{I}{\text{Ч}_{\text{нас}}}, \quad (1.16.)$$

де, $I_{\text{д.нас}}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році; I – обсяг імпорту країни у звітному році; $\text{Ч}_{\text{нас}}$ – кількість населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

$$\text{ЗТО}_{\text{д.нас}} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}_{\text{нас}}}, \quad (1.17.)$$

де, $\text{ЗТО}_{\text{д.нас}}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році;

ЗТО – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$\text{Ч}_{\text{нас}}$ – кількість населення у країні.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність міжнародної торгівлі?
2. Охарактеризуйте основні форми міжнародного торговельного обміну.
3. Які специфічні риси має міжнародна торгівля послугами?
4. Визначте основні форми зовнішньоторговельної політики держави.
5. Охарактеризуйте основні положення вільної торгівлі.
6. Що таке протекціонізм? Які його форми Ви знаєте?
7. Дайте визначення поняття «автаркія».
8. Які рівні державного регулювання міжнародної торгівлі Ви знаєте?
9. Охарактеризуйте основні види державного регулювання міжнародної торгівлі.
10. Наведіть методи регулювання міжнародної торгівлі.
11. Дайте визначення поняття «зовнішньоекономічна політика держави».
12. Які основні функції зовнішньоекономічної політики держави Ви знаєте?
13. Охарактеризуйте основні складові зовнішньоекономічної політики держави.
14. Наведіть абсолютні та відносні показники розвитку зовнішньоекономічного сектора держави.

ТЕМА 3



ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

Питання для теоретичної підготовки

- 3.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання.
- 3.2. Валютна політика і контроль.
- 3.3. Валютні ринки.
- 3.4. Операції валютного ринку.

Ключові терміни і поняття: валютне регулювання, принципи валютного регулювання, завдання валютного регулювання, інструменти валютного регулювання, ліберальна система валютного регулювання, валютні послаблення, збережені валютні обмеження, валютна політика, цілі валютної політики, форми реалізації валютної політики, валютний нагляд (контроль), цілі валютного нагляду, об'єкти валютного нагляду, дисконтна (облікова) політика, девізна валютна політика, валютна інтервенція, валютні резерви, валютний ринок, суб'єкти валютного ринку, класифікаційні ознаки валютного ринку, євровалютний ринок, валютні операції, критерії класифікації валютних операцій, поточні конверсійні операції, поточні депозитно-кредитні операції, строкові валютні операції.

«Фінансові ринки не можуть правильно враховувати майбутнє - вони взагалі не враховують майбутнього, вони допомагають сформулювати його».

(Джордж Сорос)

3.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання

В світовій практиці валютне регулювання поширене як елемент державного впливу на структуру і кон'юнктуру національних валютних ринків.



Валютне регулювання визначається як специфічна економічна форма регулювання валютних відносин, яку здійснює держава на основі суворої регламентації процесів руху внутрішніх валютних потоків відповідно до встановлених цілей.

Це пов'язано з тим, що валютне регулювання має дві сторони прояву – зовнішню та внутрішню. Зовнішня сторона, що проявляється у вигляді організації руху валютних коштів між суб'єктами валютних відносин, формуванні валютного курсу та забезпеченні еквівалентного обміну національної валюти на іноземну, є предметом практичної діяльності управління цими процесами. Внутрішня – це конкретні економічні форми (планування доходів підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, стимулювання, ціна валюти), які зазвичай виступають як стимули зацікавленості суб'єктів валютних відносин. У цих формах найбільш повно проявляються обмінні та розподільчі відносини, які характеризують внутрішню сутність валютного регулювання.

Основою валютного регулювання є науково обґрунтовані принципи, що покладені в основу формування системи валютного регулювання, серед яких визначається:

1) принцип цілісності та комплексності. Комплексність валютного регулювання на стадії його формування означає взаємозумовленість, взаємоузгодженість елементів його системи, їх однорідність і володіння властивостями всієї системи, оптимальність сполучення елементів і їх ефективність, що забезпечує її розвиток як єдиного цілого. Тобто взаємозв'язок валютного регулювання з елементами валютної політики та інструментами системи державного регулювання економіки в цілому;

2) принцип доцільності – забезпечення економічної безпеки України через дотримання макроекономічної безпеки, виключення не виправданого впливу держави та уповноважених органів на валютні операції резидентів і нерезидентів;

3) принцип гнучкого реагування – здійснення постійного моніторингу валютного ринку; координація дій на національному та світовому ринках;

4) безперервність контролю – вжиття своєчасних заходів щодо узгодження поточних операцій платіжного балансу, з регламентації банківських операцій з валютними цінностями;

5) принцип стабілізації – полягає у незмінності механізму дії валютного контролю в цілому, хоча би протягом року. Такий підхід буде однією із закріплених законом гарантій дотримання прав і законних інтересів під контрольних суб'єктів;

6) принцип упорядкування – максимальна гармонізація економічних інтересів суб'єктів валютного ринку; пріоритет економічних заходів реалізації державної політики у сфері валютного регулювання;

7) принцип єдності – єдність зовнішньої та внутрішньої політики держави; єдність системи валютного регулювання та валютного контролю;

8) принцип справедливості – забезпечення державою захисту прав і економічних інтересів резидентів та нерезидентів при здійсненні валютних операцій;

9) стимулювання розвитку міжнародного економічного співробітництва з метою поліпшення інвестиційного клімату в країні та вирівнювання платіжного балансу.

Основними завданнями валютного регулювання є:

– захист національної валюти, що передбачає мінімізацію зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на її купівельну спроможність;

– установлення оптимального режиму обмінного курсу національної валюти, спроможного збалансувати інтереси експортерів та імпортерів задля ефективної участі країни у міжнародному поділі праці;

– регламентація порядку використання іноземної валюти суб'єктами валютного ринку країни, що визначає динаміку його кон'юнктури, а відтак і стан обмінного курсу;

– захист прав власності на валютні цінності, що є необхідною умовою ефективного руху валютного капіталу та розвитку валютного ринку країни;

– визначення статусу національної валюти, що передбачає встановлення відповідного режиму її конвертованості для забезпечення стратегічних завдань розвитку національної економіки та її участі у світовому господарстві.

Залежно від виду використовуваних державою інструментів валютне регулювання може бути прямим або опосередкованим.



***Пряме валютне регулювання** являє собою сукупність законодавчих та нормативно-правових актів, а також адміністративних дій органів державної влади, що визначають порядок проведення операцій з валютними цінностями.*

***Опосередковане валютне регулювання** передбачає використання економічних важелів впливу на поведінку суб'єктів валютного ринку шляхом створення у них економічної зацікавленості у проведенні тих чи інших валютних операцій.*

В Україні головним виконавчим органом валютного регулювання, що видає нормативні акти у сфері валютної політики держави та використовує сукупність інструментів для впливу на валютні операції суб'єктів ринку є Національний банк України.

Валютне регулювання є не лише однією із основних форм валютної політики, але й складовою частиною більш загальної системи інструментів економічної політики держави, а отже і державного регулювання економіки, яке є складовим елементом економічної політики.

Процес регулювання органом монетарного регулювання валютних відносин є неможливим без використання певної сукупності інструментів (засобів впливу), які пов'язані з використанням валютних цінностей через регламентацію державою міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій, що закріплюються національним законодавством та міжнародними угодами.

Тривалі обмежувальні заходи й адміністративний валютний контроль стали джерелом розвитку теми відповідності валютного регулювання положенням



Цікаво знати...

До 2019 року в Україні валютне регулювання здійснювалось на основі 56 нормативно-правових актів, декількох законів та указів Президента і в значній мірі зводилось до валютних обмежень в країні. Діючі обмеження було накладено на систему валютного контролю, запроваджену ще у 90-х роках, яка також була спрямована на запобігання відтоку валюти з України. Суть цієї системи зводилася також до обмежувальних заходів щодо валютних операцій.

Угоди про асоціацію з ЄС у частині забезпечення сторонами вільного руху капіталу. Це отримало широке обговорення на громадських майданчиках, а також відображається в програмі НБУ з лібералізації валютного ринку.



21 червня 2018 року було прийнято новий Закон України «Про валюту і валютні операції» (№ 2473), а також Національний банк України затвердив і оприлюднив усі нормативно-правові акти, які є основою для нової ліберальної системи валютного регулювання, передбаченої Законом.

Нова система складається з восьми основних постанов Правління Національного банку, які замінили попередню базу (табл. 3.1)

З метою реалізації вимог нового валютного законодавства Правлінням НБУ затверджено ще два технічних документи:

– Постанова №10 від 2 січня 2019 року «Про затвердження Правил функціонування Системи підтвердження угод на валютному ринку України». Документ зберігає гнучкі підходи щодо використання банками засобів Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України ВалКлі.

Таблиця 3.1

Нормативно-правові акти для нової ліберальної системи валютного регулювання

Постанови	Характер дії
№ 1: "Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України"	постійно діючі нормативно-правові акти, але в повному обсязі діятимуть тоді, коли Національний банк не матиме потреби застосовувати заходи захисту на валютному ринку для упередження обставин, що загрожують макрофінансовій стабільності
№ 2: "Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями"	
№ 3: "Про затвердження Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей"	
№ 4: "Про затвердження Положення про перелік заходів захисту, порядок та критерії їх запровадження, подовження та дострокового припинення"	постійно діючий акт. Визначає загальний перелік можливих заходів захисту та критеріїв застосування на валютному ринку, а також запроваджує повідомну процедуру щодо кредитних договорів з нерезидентами
№ 5: "Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті"	має тимчасовий характер і визначає конкретні заходи захисту, запроваджені Національним банком. Ці заходи скасовуватимуться відповідно до темпів поліпшення макрофінансової ситуації
№ 6: "Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками"	постійно діючий акт. Визначає загальний перелік можливих заходів захисту та критеріїв застосування на валютному ринку, а також запроваджує повідомну процедуру щодо кредитних договорів з нерезидентами
№ 7: "Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів"	тимчасово визначає порядок здійснення банками валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів до скасування такої вимоги
№ 8: "Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції"	ключовий документ у впровадженні ризик-орієнтованого підходу у валютному нагляді

Нацбанк також подовжує час роботи Системи з 17-30 до 19-00 для зручності банків, які матимуть більше часу для подання НБУ інформації про наявну на суму коштів у гривнях рахунку 2900 (рахунок для резервування коштів клієнтів для купівлі іноземної валюти) та про запланований на наступний день обсяг обов'язкового продажу валютних надходжень.

– Постанова №16 від 4 січня 2019 року «Про документ для обліку та реєстрації валютно-обмінних операцій», яка встановлює форму і зміст розрахункових документів для проведення валютно-обмінних операцій.

Загалом, нові правила валютного законодавства стосуватимуться здійснення:

– транскордонних платежів за торговельними та іншими контрактами;

– іноземних інвестицій в Україну;

– операцій з надання позик нерезидентами українським позичальникам;

– купівлі та обміну іноземної валюти;

– інвестицій українськими громадянами;

– репатріації дивідендів та повернення іноземних інвестицій.

Більш детальна інформація щодо основних положень нового валютного регулювання та ключових валютних послаблень подана на рис. 3.1, та табл. 3.2.

Отже, лібералізація системи валютного регулювання для суб'єктів економіки України, по суті, є вимогою часу і, значною мірою, має об'єктивний характер. Глобалізація економіки, яка проявляється через формування загальносвітових ринків товарів і послуг (в тому числі й фінансових), передбачає свободу переміщення факторів виробництва – праці і капіталу. А тому кожна країна, яка ставить за мету скористатися перевагами глобалізації, повинна вибудовувати своє законодавство та економічні механізми з орієнтацією на принципи функціонування глобальної економіки.

Тому відміна практики обмеження конвертованості гривні за поточними операціями і поступове запровадження конвертованості гривні за капітальними операціями (з формуванням необхідних для такого кроку передумов) у перспективі сприяли

б повноцінній інтеграції України в світову економіку та реалізації переваг глобалізації для суб'єктів національної економіки.

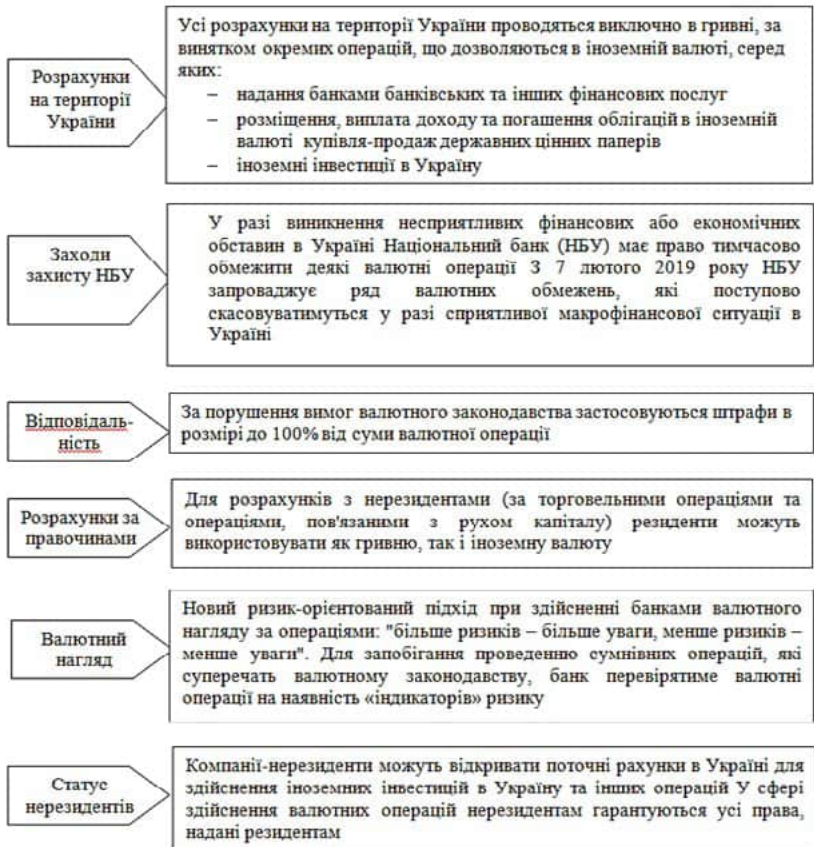


Рис. 3.1 Основні положення нового валютного регулювання

Необхідність лібералізації валютного регулювання пов'язана не лише з мотивами глибшої інтеграції до світових ринків та залучення значного обсягу іноземних інвестицій, а й усунення перешкод для економічної активності. Прямі витрати бізнесу на отримання ліцензій, сплату різних зборів, отримання дозвільних документів у сфері зовнішньоекономічної діяль-

ності є суттєвими. Крім того, в мовах жорсткого валютного регулювання закономірний характер має втрата потенційних доходів внаслідок сповільнення економічних трансакцій, зниження гнучкості і оперативності роботи бізнесу.

Таблиця 3.2

Валютні послаблення та збережені обмеження

Валютні послаблення	Збережені обмеження
<ul style="list-style-type: none"> ➤ банк не здійснюватиме валютний нагляд за операціями, що не перевищують 150 тис. грн (в еквіваленті); ➤ стосовно позик від нерезидентів скасовується: <ul style="list-style-type: none"> - необхідність реєстрації договорів позики в НБУ; - обмеження на їх дострокове погашення; - максимальна процентна ставка. ➤ резиденти можуть вільно відкривати та використовувати рахунки за кордоном без обмежень по сумі або видам операцій; ➤ скасовуються індивідуальні валютні ліцензії НБУ – натомість окремі валютні операції здійснюватимуться в межах річних лімітів; ➤ на бізнес не накладатимуть санкції у вигляді індивідуального режиму ліцензування або тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності; ➤ іноземні інвестори можуть інвестувати в Україну в іноземних валютах 2-ої групи, серед яких, наприклад, турецька ліра та російський рубль; ➤ клієнти банків можуть купувати іноземну валюту в день подання заявки на купівлю. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ обмеження на повернення дивідендів у розмірі не більше 7 <u>млн</u> євро на місяць; ➤ обмеження на повернення інвестицій (від продажу корпоративних прав або цінних паперів) у розмірі не більше 5 <u>млн</u> євро на місяць; ➤ обов'язковий продаж 50 (а з 1 березня 2019 року – 30) відсотків валютної виручки, отриманих резидентами з-за кордону або з поточних рахунків компаній-нерезидентів, відкритих в Україні; ➤ 365 днів – граничний строк розрахунків за експорт-імпорт; ➤ взаємозалік зобов'язань за експорт товарів не знімає операцію з валютного нагляду; ➤ інвестування за кордон та переказ коштів з України на власні рахунки за кордоном – у межах загального річного ліміту в: <ul style="list-style-type: none"> - 2 <u>млн</u> євро на рік для юридичних осіб; - 50 тис. євро на рік для фізичних осіб. ➤ заборона на купівлю іноземної валюти на суму понад 150 тис. грн (в еквіваленті) за кредитні кошти або без наявності зобов'язань за контрактом; ➤ заборона на надання резидентами позик у гривні нерезидентам.

За оцінками експертів, вагомими наслідками жорсткої системи валютного регулювання є також розширення тіньового сектору економіки та неофіційного валютного ринку; підвищення рівня корупції через значні дискреційні повноваження; витіснення законослухняних компаній з конкурентного поля через низький вплив обмежень на «тіньовий сектор».

Тому, консолідація багаточисельних і розпоршених актів валютного законодавства, а також подолання надмірної жорсткості і складності системи валютного регулювання в Україні, в перспективі може стати вагомим надбанням законопроекту з питань валютного регулювання.

3.2. Валютна політика і контроль.

Валютна політика – складне економічне поняття. У вітчизняних нормативно-правових актах, зокрема, Законах України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», Законі України «Про валюту і валютні операції» та інших документах, не подається окреме визначення поняття «валютна політика». В науковій літературі складно знайти два однакових визначення валютної політики.

Метою розробки та реалізації валютної політики є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо.



Валютна політика (foreign exchange policy)

– сукупність економічних, правових та організаційних та інших заходів, методів, форм, інструментів і механізмів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління відповідно до поточних та стратегічних цілей загальної економічної політики держави.

У загальному вигляді основні цілі валютної політики представлено на рисунку 3.2.

Основними формами реалізації валютної політики є:

- валютне регулювання;
- валютний контроль;
- дисконтна валютна політика;
- девізна валютна політика та її різновиди.

Валютне регулювання є однією із форм валютної політики. За допомогою валютного регулювання уповноваженими державними органами досягаються відповідні цілі та завдання, які визначені у напрямку розвитку валютних відносин держави.

Виходячи з визначення, цілями валютного нагляду є:

- захист економіки країни від різких коливань грошово-кредитної системи, які спричиняє рух капіталу та забезпечення національної економічної безпеки;
- забезпечення дотримання валютного законодавства;
- забезпечення достовірності й повноти обліку та звітності щодо здійснення валютних операцій.



Валютний нагляд (контроль) - система заходів, спрямованих на забезпечення дотримання суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами валютного законодавства.



Рис. 3.2 Цілі валютної політики

Органами нагляду є: Нацбанк, Державна фіскальна служба України (далі – ДФС України), які в межах своєї компетенції здійснюють нагляд за дотриманням резидентами та нерезидентами валютного законодавства.

У свою чергу, НБУ у визначеному ним порядку здійснює валютний нагляд за уповноваженими установами («уповноважена установа» - банк, філія іноземного банку, небанківська фінансова установа, оператор поштового зв'язку, який (яка) отримав (отримала) банківську ліцензію або ліцензію (п.п. 9 п. 2 Постанови НБУ №13).

Уповноважені установи є агентами валютного нагляду, підзвітними НБУ (ч. 7 ст. 11 Закону про валюту).

ДФС України здійснює валютний нагляд за дотриманням резидентами (крім уповноважених установ) та нерезидентами вимог валютного законодавства.

Заходи валютного нагляду за дотриманням суб'єктами господарської діяльності вимог валютного законодавства здійснюються ДФС України відповідно до положень Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності».

У разі виявлення порушень валютного законодавства органи валютного нагляду мають право вимагати від агентів валютного нагляду та інших осіб, які є об'єктом таких перевірок і допустили такі порушення, дотримання вимог валютного законодавства та застосовувати заходи впливу, передбачені законом.

Об'єкти валютного нагляду:

1. Банк згідно Інструкції (1 п. 6 Постанови НБУ № 7) здійснює валютний нагляд за дотриманням резидентом граничних строків розрахунків (365 календарних днів), зокрема, за операцією резидента з експорту товарів, якщо на дату митного оформлення продукції або виконання резидентом робіт, надання послуг, експорту прав інтелектуальної власності, інших немайнових прав, призначених для продажу (оплатної передачі), розрахунки за такою операцією не завершені (кошти від продажу нерезиденту товару на поточний рахунок резидента не надійшли або надійшли не в повному обсязі) або в банку немає інформації про завершення розрахунків за такою операцією.

2. Валютному нагляду (за положеннями підпунктів 2 та 3 пункту 6 Постанови НБУ №7) підлягають такі операції резидента з імпорту товарів:

– якщо на дату оплати резидентом товару [а в разі застосування розрахунків у формі документарного акредитива - на дату здійснення банком платежу на користь нерезидента (дату списання коштів з рахунку банку)] нерезидентом не була здійснена поставка за операцією з імпорту товару з оформленням типів МД, зазначених у підпункті 3 пункту 9 розділу III цієї Інструкції, та відображенням інформації про таке оформлення у реєстрі МД, або документів, зазначених у підпунктах 3, 4 пункту 9 розділу III цієї Інструкції, або в банку немає інформації про здійснення поставки за такою операцією;

– якщо на дату оплати резидентом продукції [а в разі застосування розрахунків у формі документарного акредитива - на дату здійснення банком платежу на користь нерезидента (дату списання коштів з рахунку банку)] імпортна операція без увезення товару на територію України не була завершена або в банку немає інформації про завершення імпоротної операції без увезення товару на територію України.

Основні випадки, коли валютний нагляд банком завершується:

1. сума незавершених розрахунків за операціями з експорту/імпорту товарів не перевищує незначної суми, але ця вимога не застосовується у разі дроблення операції з експорту товару або дроблення валютних операцій;

2. у разі експорту товару – після зарахування на поточний рахунок резидента в банку грошових коштів, що надійшли від нерезидента за товар;

3. у разі імпорту продукції – після отримання інформації з реєстру МД про здійснення поставки за імпортною операцією з оформленням МД типу ІМ-40 «Імпорт», ІМ-41 «Реімпорт», ІМ-51 «Переробка на митній території», ІМ-72 «Безмитна торгівля», ІМ-75 «Відмова на користь держави», ІМ-76 «Знищення або руйнування»;

4. у разі імпорту продукції без її увезення на територію України - після зарахування грошових коштів від нерезидента на поточний рахунок резидента в банку в разі продажу нерезиденту продукції в повному обсязі за межами України.

5. за наявності документів про припинення зобов'язань за операціями з експорту, імпорту товарів зарахуванням зустрічних однорідних вимог у разі дотримання сукупності таких умов:

- вимоги випливають із взаємних зобов'язань між резидентом і нерезидентом, які є контрагентами за цими операціями;
- вимоги однорідні; строк виконання за зустрічними вимогами настав або не встановлений, або визначений моментом пред'явлення вимоги;
- між сторонами не було спору щодо характеру зобов'язання, його змісту, умов виконання.

Як виключення, банк не має права завершити здійснення валютного нагляду за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операцією з експорту товарів на підставі документів про припинення зобов'язань зарахуванням зустрічних однорідних вимог у разі запровадження НБУ заходу захисту у вигляді обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті:

- в іноземній валюті 1 групи Класифікатора іноземних валют і банківських металів, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 04 лютого 1998 № 34 (у редакції постанови Правління НБУ від 19 квітня 2016 № 269) (зі змінами)/ російських рублях (незалежно від суми операції);

- в інших валютах (якщо загальна сума зобов'язань, що припиняються зарахуванням у межах одного договору щодо експорту товарів, перевищує в еквіваленті 500 000 євро за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на дату припинення зобов'язань зарахуванням однорідних зустрічних вимог).



Дисконтна (облікова) політика, як форма реалізації валютної політики – це система заходів центрального банку щодо встановлення і періодичної зміни офіційної облікової ставки за кредитами, що надаються комерційним банкам, із метою впливу на динаміку валютного курсу, стан платіжного балансу і рух капіталів, а також динаміку кредитних вкладень, грошової маси і цін.

Дисконтну політику іноді називають політикою облікової ставки або просто процентною політикою. Реалізація дисконтної політики центрального банку має як внутрішній, так і зовнішній аспект. Внутрішній аспект пов'язаний із впливом на динаміку внутрішніх кредитів, грошової маси, цін та сукупного попиту й уже опосередковано – на валютний курс. Зовнішній аспект передбачає вплив на міжнародний рух капіталів, а відтак безпосередньо на динаміку валютного курсу і стан платіжного балансу країни. Дисконтна політика має використовуватися центральним банком лише у комплексі з іншими інструментами валютного регулювання.

Зміна облікової ставки є фактором впливу на валютний курс двома способами:

– підвищення облікової ставки центральним банком стимулює приплив іноземного капіталу з країн, де рівень облікової ставки нижчий, що створює додатковий попит на національну валюту і підвищення курсу національної валюти - ревальвація національної валюти;

– зниження облікової ставки центральним банком обумовлює відплив іноземного капіталу в країни з вищими ставками, що призводить до зростання попиту на іноземну валюту і зниження курсу національної валюти - девальвація національної валюти.



Девізна валютна політика впливає на курс національної валюти за допомогою купівлі-продажу іноземної валюти. Ця політика є методом стримування валютних коливань, а її інструменти прямо впливають на валютний курс та створюють передумови його стабільності.

Проводиться девізна політика у формі валютних інтервенцій. Валютні інтервенції - це пряме втручання центрального банку країни в операції на валютному ринку з метою регулювання курсу національної валюти через операції купівлі-продажу іноземних валют.

Головними цілями проведення валютних інтервенцій є:

- підтримання на певному рівні курсу національної грошової одиниці з тим, щоб не допустити її знецінення або необґрунтованого зміцнення;

- стабілізація кон'юнктури на валютному ринку країни, тобто врівноваження попиту і пропозиції на іноземну валюту;

- підтримання курсу національної валюти на штучно заниженому рівні для стимулювання збільшення обсягів експорту і підтримання конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Спрямованість валютної інтервенції визначається тим, яка мета стоїть перед центральним банком - підвищити чи знизити обмінний курс національної валюти. Так, з метою ревальвації національної валюти центральний банк в обмін на національну валюту продає іноземну валюту, коли її пропозиція на ринку є недостатньою. Завдяки цьому обсяги національної валюти порівняно з іноземною на ринку зменшуються, а тому її «ціна» (у вигляді обмінного курсу) зростає. І, навпаки, центральний банк скуповує іноземну валюту, щоб девальвувати національну валюту, коли є її надлишок пропозиції на ринку. У результаті обсяги іноземної валюти на ринку зменшуються, а національної валюти - збільшуються, а отже, знижується її «ціна» - валютний курс.

Валютна інтервенція може здійснюватися:

- за рахунок власних резервів іноземної валюти;

- за рахунок «своп-угоди» (договір з певною країною з приводу одержання кредиту у валюті цієї ж країни, потрібного для здійснення валютної інтервенції);

- за рахунок продажу цінних паперів, розміщених в іноземній валюті.

Основою для здійснення девізної політики є система управління валютними резервами - регулювання структури валютних резервів, що здійснюється шляхом продажу нестабільних валют та купівлі стабільних з метою мінімізації втрат. Золотовалютний резерв - резерви України, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків. Валютні резерви розміщуються на депозитних рахунках

у надійних іноземних банках, а також у надійних цінних паперах. Певна частина резерву зберігається в готівковій формі з метою забезпечення поточних потреб в іноземних валютах на внутрішньому валютному ринку. При зростанні курсів певних валют НБУ збільшує їх частку в резервах, а якщо ж валютні курси знижуються, частка цих валют у резервах зменшується. Аналогічно регулюється частка золота й інших активів.

Диверсифікація міжнародних резервів дає змогу державі уникнути їх знецінення. Проте продаж центральним банком нестабільних валют може викликати ще більше знецінення цих валют і посилити нестабільність валютних ринків. Зважаючи на цілі монетарної політики, зокрема, й на цілі валютної політики в країні можуть діяти різні режими валютного курсоутворення.

3.3. Валютні ринки

Ефективне функціонування валютного ринку є запорукою валютної й економічної інтеграції країн у світовий простір, що сприяє розвитку міжнародних торговельно-економічних та інвестиційних зв'язків, опосередковує вільний рух капіталу, забезпечує зростання експортно-імпортного потенціалу країни.

Сутність валютного ринку знаходить безпосереднє відображення у його функціях. Основні функції валютного ринку:

- забезпечення умов та механізмів для реалізації валютної політики держави;
- створення передумов для своєчасного здійснення міжнародних платежів;
- забезпечення прибутку учасникам валютних відносин;
- формування та урівноваження попиту і пропозиції валюти і регулювання валютного курсу;
- страхування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів.

Валютними операціями є будь-які платежі, пов'язані з переміщенням валютних цінностей між суб'єктами валют-

ного ринку, а перелічені функції реалізуються через виконання суб'єктами ринку широкого кола валютних операцій.



Валютний ринок – це система економічних і правових відносин між покупцями, продавцями валюти і країною з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів і цінних паперів у іноземній валюті, а також здійснення кредитно-депозитних та інших операцій з валютою.



Цікаво знати...

Forex (Валютний ринок) – це найбільш відомий міжбанківський валютний ринок. Про Форекс на даний момент можна сказати, що він по праву вважається самим високоприбутковим видом інвестування. Кожен з учасників тут торгує валютою, що виражена валютними парами.

Ринок Форекс існує відносно недавно – з 1976 року. Все почалося з відмови від золотого стандарту тодішнім президентом США, Річардом Ніксоном. Таке рішення призвело до краху Бреттон Вудської фінансової системи, національна валюта вже не мала прихильності до долара і золота. Це і послужило до створення абсолютно нового ринку, де дозволена була торгівля валютою за вільними цінами.

Повна назва Forex – Foreign Exchange (в перекладі з англійської «закордонний обмін»).

З моменту створення нового ринку на світовій арені і по сьогоднішній день, загальний товарообіг і кількість торгуючих учасників на ньому, зростає в рази. За останніми даними, за один день Forex може пропустити через свою систему 4 трильйони доларів.

До суб'єктів валютного ринку відносять:

- державні установи, основне місце серед яких посідають центральні банки та казначейства окремих країн;
- юридичні та фізичні особи, зайняті у різноманітних сферах зовнішньоекономічної діяльності;
- комерційні банківські установи, які забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв'язків, особливо брокерські контори;

– валютні біржі та валютні відділи товарних та фондових бірж.

Впродовж останніх десятиріч з'явилося значне коло валютних ринків, які постійно модифікуються та видозмінюються, враховуючи потреби часу. Це обумовило виникнення великої кількості класифікаційних ознак, що використовуються при систематизації цих ринків:

1. За сферою діяльності виділяють:

1.1. Регіональні валютні ринки. У результаті тривалої конкуренції сформувались такі регіональні валютні ринки, у яких зосереджується основна частина валютних операцій. Регіональний валютний ринок класифікується, базуючись на здійсненні операції з обмеженим колом світових валют. Американський, Азіатський і Європейський – найбільші з усіх.

– Європейський: Лондон, Цюрих, Париж, Франкфурт-на-Майні, Люксембург;

– Американський: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго, Монреаль;

– Азіатсько-Австралійський: Токіо, Гонконг, Сінгапур, Сідней, Бахрейн);

– ринки інших регіонів.

1.2. Національний валютний ринок або внутрішній валютний ринок.

Національний валютний ринок функціонує в межах тільки однієї держави. Це означає, що всі банківські операції, без винятку, проходять виключно тут, включаючи: фінансові операції окремих компаній, дії на валютних біржах і між приватними валютними власниками.

1.3. Міжнародний валютний ринок. Сформувався у країнах, в яких до мінімуму зведені обмеження на валютні операції (валютні обмеження). Такі ринки регулюються міждержавними угодами, домовленостями самих учасників цих ринків, традиціями.

Вітчизняне законодавство трактує міжнародний валютний ринок як сукупність відносин у сфері торгівлі іноземною валютою та банківськими металами за межами України між банками та іноземними контрагентами.



Валютний ринок України (згідно «Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України») – це сукупність відносин у сфері торгівлі валютними цінностями в Україні між суб'єктами валютного ринку України, між суб'єктами ринку та їх клієнтами (включаючи банки-нерезиденти), між суб'єктами ринку і Національним банком України, а також між Національним банком і його клієнтами.

1.4. Світовий валютний ринок. Світовий валютний ринок, в свою чергу, включає в себе безліч ринків, що географічно знаходяться в різних куточках світу: Нью-Йорку; Лондоні (вважається найбільш великим у всьому світі); Франкфурті; Сінгапурі; Токію; Бахрейні; Цюріху; Сянгані.



Цікаво знати...

Розвиток новітніх засобів телекомунікацій та інформаційних технологій дає можливість поєднати окремі міжнародні ринки в єдиний світовий валютний ринок.

Серед них: Суспільство світової міжбанківської фінансової телекомунікації – SWIFT (Society for worldwide interbank financial telecommunication), міжнародна електронна система пересилання чеків – CHIPS (Clearing house interbank payment system), інші альтернативні системи передачі інформації, використовувані учасниками валютного ринку. Агентства Reuters, Bloomberg, Thomson є оперативними постачальниками фінансової, юридичної, біржової інформації та аналітичних ринкових звітів із ситуації у світовому просторі. Новим явищем у ньому стала поява електронного валютного ринку Forex, який функціонує за допомогою електронної мережі, вузлами якої є банки, корпорації і приватні особи, що торгують валютами один із одним.

2. За організацією торгівлі:

2.1 Біржовий валютний ринок. Торгівля валютою здійснюється організовано на спеціальному «майданчику», який

називається валютною біржею. На валютних біржах здійснюються операції купівлі-продажу валюти, тобто грошових знаків іноземних країн. При цьому біржовий обіг за угодами з валютою наводиться в перерахунку на національну валюту за курсом, який діє при укладанні угоди, виходячи з попиту та пропозиції. На біржовому ринку зустрічаються представники центральних банків країн-членів і, балансуючи заявки своїх клієнтів, фіксують курс валют, який стає орієнтиром для всього валютного ринку.

2.2. Позабіржовий валютний ринок. Продавці і покупці валюти вступають у прямі зв'язки між собою. Такий валютний ринок організується дилерами, які можуть бути або не бути членами валютної біржі й ведуть його по телефону, телефаксу, комп'ютерним мережам.

3. За наявністю встановлених правил торгівлі:

3.1. Організований валютний ринок. Операції з покупки/продажу валют здійснюються на біржі у строгій відповідності з установленими правилами, заснований на сучасних комп'ютерних системах зв'язку, які забезпечують здійснення операцій відповідно до жорстко формалізованих норм, обов'язкових для учасників даного ринку.

3.2. Неорганізований валютний ринок. Позабіржовий ринок, що характеризується відсутністю чітких правил здійснення валютних операцій і високим ступенем ризику.

4. За характером операцій:

4.1. Ринок депозитно-кредитних операцій. Сектор валютного ринку, на якому купівля/продаж валюти має умовний характер. Він проявляється в залученні на депозитні внески банками іноземної валюти на погоджені строки й у наданні банками валютних позик на різні строки. На відміну від ринку конверсійних операцій на цьому ринку ціна валюти формується у вигляді відсотка.

4.2. Ринок конверсійних операцій. Найбільш типовий для валютного ринку взагалі, є його ключовим елементом. На ньому купівля-продаж здійснюється в традиційній формі, переважно на еквівалентних засадах шляхом обміну рівновеликих цінностей, що представлені різними валютами, а також складаються умови для формування зовнішньої ціни грошей – їх валютного курсу.

4.3. Ринок валютного арбітражу. Це валютні операції, що поєднують покупку/продаж валют із наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці у курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) або за рахунок курсових коливань протягом певного періоду (часовий арбітраж). Розрізняють простий валютний арбітраж, здійснюваний із двома валютами, і складний (із трьома й більше валютами); на умовах наявних і термінових угод.

4.4. Ринок валютних індексів. Валютні індекси показують оцінку міжнародної вартості валют. Обчислюються на підставі інформації про угоди на валютному ринку, що поставляється агентством «Рейтер» від 500 банків, по таких валютах: долар США, євро, японська ієна, британський фунт, швейцарський франк, канадський долар, австралійський долар, новозеландський долар.

5. За ступенем жорсткості валютного регулювання:

5.1. З валютними обмеженнями. Існує система адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних по встановленню порядку проведення операцій із валютними цінностями.

5.2. Без валютних обмежень, або лібералізований валютний ринок.

6. За кількістю режимів валютних курсів:

6.1. Ринок з одним режимом. Валютний ринок із вільними валютними курсами (плаваючими курсами) котирування яких установлюється на біржових торгах.

6.2. Ринок з подвійним режимом. Валютний ринок з одночасним застосуванням фіксованого й плаваючого курсу валюти.

7. За формою валюти, якою торгують:

7.1. Ринок готівки.

7.2. Ринок безготівкових операцій.

7.3. Ринок операцій із валютами, емітованими в електронних цифрових формах.

8. За інструментами валютного ринку:

8.1. Ринок валютних угод (форвардні, валютні свопи).

8.2. Ринок деривативів (валютні ф'ючерси, валютно-процентні свопи, валютні опціони).

У міжнародній валютній термінології розрізняють євровалютний ринок - ринок депозитних операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Наприклад, якщо банк Німеччини бере кредит в доларах у США, то це - операція на міжнародному валютному ринку, а якщо отримує такий кредит у банку в Лондоні, то угода вкладена на ринку євровалют. Євродолар - це валюта на рахунках банків, котрі знаходяться не в США, тобто не «на батьківщині» цієї валюти, а в іншій країні. Отже, долар в пасиві банку у Німеччині є євродоларом. Банки, які проводять ці операції, є євробанками в тій частині своєї діяльності в іноземній валюті, котру вони проводять на своїй території. На євроринку відбувається швидке переміщення грошей з однієї країни до іншої в залежності від величини відсоткової ставки і співвідношення валютних курсів.

Євровалютний ринок (у широкому значенні) включає ринки євродезитів, єврокредитів, єврооблігацій, євроакцій, євровекселів тощо. Це універсальний міжнародний ринок, що поєднує елементи валютних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами.

Учасниками ринку євровалют є:

- центральні банки та уряди країн, що діють переважно на ринку єврооблігацій;
- комерційні банки, які є головними учасниками даного ринку і активно діють як на ринку короткострокових так і довгострокових операцій;
- приватні установи та інвестори (в основному це ТНК), які мають у розпорядженні значні суми коштів та відіграють значну роль на світовому фінансовому ринку.

Специфіка євроринку:

1. Наднаціональний характер функціонування. Євроринок не підпадає під дію місцевого законодавства, знаходиться поза сферою національного і міжнародного контролю. Його особливість полягає у відсутності резервних вимог з депозитів і кредитів (за винятком окремих країн), а також лімітів на розмір відсоткових ставок. Це сприяє неконтрольованому руху величезних мас позичкового капіталу, минаючи державні кордони і регламентацію, збільшенню спекулятивних операцій. З одного боку, євроринок стимулює розвиток світогосподарських зв'язків, інтернаціоналізацію зовнішньоекономічної діяльності країн, що сприяє зростанню продуктивних сил, з

другого, він є чинником нестабільності як світової економіки в цілому, так і національних економік.

2. Інституціональна особливість – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНК), які здійснюють операції у багатьох країнах, в різних сферах і в різних валютах. Банки є євробанками в тій частині своєї діяльності з іноземною валютою, котру вони проводять на своїй території. На євроринку відбувається швидке переміщення грошей з однієї країни до іншої залежно від величини відсоткової ставки і співвідношення валютних курсів. Євробанківська діяльність приваблива з двох причин: відносною відсутністю регулювання і величезними розмірами ринку євровалют. На євробанки зазвичай не розповсюджуються вимоги відносно наявності необхідних резервів, а також вимоги щодо структури капіталу і виплат надбавок за страхування депозитів.

3. Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

4. Використання конвертованих валют провідних країн: євродолара (60%), євроєни (6%), євро (3%) та ін.

5. Використання новітньої комп'ютерної технології.

6. Специфіка відсоткових ставок:

– відносна самостійність по відношенню до національних ставок;

– можливість встановлювати ставки з євродепозитів вищі, а з єврокредита нижчі від національних ставок, оскільки на євродепозити не розповсюджуються система обов'язкових резервів, котрі комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах більш прибуткові, ніж у національних валютах.

7. Емісія і операції з:

– єврооблігаціями (з 70-х років), котрі розміщуються одночасно на ринках різних країн і використовуються ТНК для фінансування інвестицій, державою – для покриття дефіциту Держбюджету і рефінансування старих позик;

– євровексялями (з 1981р.);

– євроакціями (з 1983р.), котрі обертаються не на всіх національних ринках капіталів, а лише там, де це дозволено законодавством, оскільки акція – це не тільки форма кредитування, а й право на частку власності.

Отже, ринок єровалют і валютний ринок мають багато спільних рис, що дозволяє банкам-ділерам працювати на обох ринках. Провідну роль на цих ринках відіграють одні й ті самі іноземні валюти. Однак між ринками існує і відмінність, яка полягає в тому, що на єровалютному ринку предметом угод є термінові депозити з нарахуванням відсотка, а на валютному ринку – депозити до запитання без нарахування відсотка.

3.4. Операції валютного ринку

На валютному ринку сформувався широкий набір специфічних валютних операцій, використання яких дає можливість суб'єктам ринку вирішувати три групи завдань:

- забезпечувати потреби в платіжних засобах для погашення своїх зовнішніх зобов'язань;
- забезпечувати страхування своєї діяльності від валютних ризиків;
- одержувати додаткові прибутки від спекулятивних операцій.

Активізація операцій на валютних ринках зумовлена низкою факторів:

- зростання масштабів світової торгівлі та розширення на цій основі регулярних економічних зв'язків між різними країнами;
- поступове витіснення золота з міжнародного платіжного обороту і поширення кредитних засобів обігу у вигляді національних валют різних країн і платіжних інструментів, виражених у цих валютах;
- зростання масштабів міжнародної діяльності банків та інших фінансово-кредитних установ, які забезпечують належну концентрацію капіталів для безперебійного переміщення значних обсягів коштів у зовнішньоторговому обороті;
- інтенсивний розвиток інформаційних технологій та удосконалення засобів зв'язку, що сприяє оптимізації обміну даними між ринками різних країн та зниженню рівня ризику при здійсненні валютно-обмінних операцій.



Згідно з Законом України «Про валюту і валютні операції» **валютні операції** визначаються як операція, що має хоча б одну з таких ознак:

- а) операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта;
- б) торгівля валютними цінностями;
- в) транскордонний переказ валютних цінностей та транскордонне переміщення валютних цінностей.

Валютні цінності - національна валюта (гривня), іноземна валюта та банківські метали.

Валютні операції класифікуються за такими критеріями:

1. За механізмом здійснення операцій:
 - операції спот;
 - форвардні операції;
 - ф'ючерсні операції;
 - опціонні операції.
2. За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти:
 - касові, або операції з негайною поставкою;
 - строкові.
3. За цільовим призначенням:
 - операції з метою одержання валюти для здійснення платежів за міжнародними розрахунками;
 - операції з метою страхування від валютних ризиків (операції хеджування);
 - операції з метою одержання прибутку або спекулятивні операції.
4. За формою здійснення:
 - безготівкові;
 - готівкові.

Основні характеристики валютних операцій подано на рисунку 3.3.

Поточні конверсійні операції і поточні депозитно-кредитні операції становлять основну частку валютних операцій.

Конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку за купівлі-продажу (конверсії) певних сум готівкових (безготівкових) грошей однієї країни на валюту іншої країни за погодженим курсом на певну дату.

Метою конверсійних операцій є:

- обмін валют при міжнародній торгівлі, здійсненні туризму, інвестицій;
- спекулятивні операції (одержання прибутку від зміни курсу валют);
- хеджування валютних ризиків.

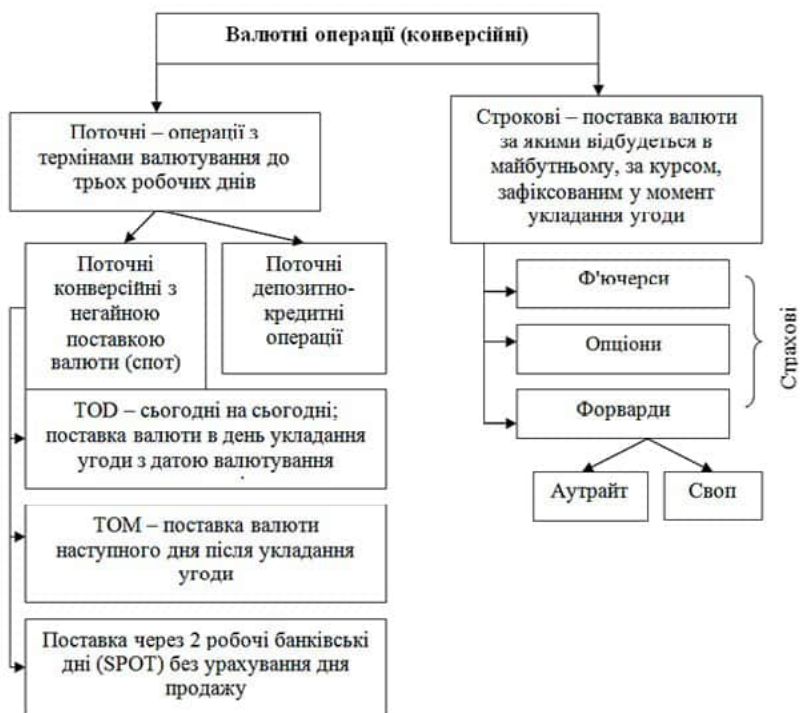


Рис. 3.3 Основні характеристики валютних операцій.

Касові операції полягають у купівлі-продажу валюти на умовах поставки її не пізніше другого робочого дня з дня укладання угоди за курсом, узгодженим у момент її підписання. Такі угоди можуть передбачати поставку валюти в той же день, на наступний робочий день, проте найчастіше - на другий робочий день. Ця остання угода називається «спот», а касові операції на цій умові - «операції спот». Операції спот дають можливість їх учасникам оперативно задовольнити свої потреби у валюті на вигідних умовах.

Ринок поточних конверсійних «спотових» операцій дає можливість контрагентам здійснювати конвертацію однієї валюти в іншу для оплати реальних угод, пов'язаних з рухом товарів і капіталів між різними країнами (експортно-імпортні контракти та інші).

Угоди «спот» можуть укладатися за телефоном, факсом, Інтернет торговим терміналом Рейтер-дилінг або безпосередньо на валютному ринку, а розрахунки здійснюються банківськими переказами електронною поштою. В міжнародній практиці використовують електронну систему «SWIFT» – Товариство міжнародних міжбанківських фінансових комунікацій), членом якої є НБУ і провідні банки України.

Це базовий курс для крос-курсів, курсів форвардних і ф'ючерсних угод, тому що при зміні курсу спот змінюється котирування угод із деривативами.

Для банків та їхніх клієнтів – міжнародних торговців, експортерів та імпортерів дуже важливо знати не тільки курс конвертації валют, а й дату, коли на їх рахунок зарахують валютні гроші.

Здійснюючи будь-яку валютну операцію, слід розрізнити дві дати:

– дату укладання угоди (дата угоди) – дата досягнення сторонами угоди домовленості щодо всіх суттєвих умов, передбачених чинним законодавством та міжнародною практикою (назва обмінних валют, курс обміну, сума обмінних коштів, дата валютування, платіжні інструменти) та всіх інших умов, відносно яких згідно із заявою однієї із сторін потрібно досягти домовленості;

– дату валютування – дата здійснення поставки коштів на рахунок контрагента згідно з угодою.



Цікаво знати...

Національний банк у партнерстві з компанією SWIFT вирішив ввести проект з розвитку платіжної інфраструктури України на базі міжнародного стандарту ISO 20022. Ефективність роботи платіжних систем відіграє значну роль у функціонуванні сучасної економіки. Впровадження в Україні міжнародного стандарту ISO 20022 є частиною масштабної ініціативи з трансформації вітчизняного платіжного ринку. Метою цього проекту є модернізація фінансової інфраструктури України і поліпшення конкурентоспроможності нашої країни та її інтеграції зі світовими ринками.

Йдеться про перехід Системи електронних платежів (СЕП) Національного банку на сучасні й актуальні міжнародні стандарти обміну фінансовими повідомленнями, що дозволить: гармонізувати український платіжний простір зі світовим; розширити реквізити платежів додатковою інформацією; підвищити рівень обслуговування й ефективності платежів; збільшити функціональне наповнення платіжних інструментів на користь банків і їх клієнтів; підвищити рівень автоматизації платежів.

У майбутньому все це дозволить спростити взаємодію між українською і міжнародними платіжними системами завдяки використанню зрозумілих і загальноприйнятих у світі стандартів.

Підтримку й експертизу щодо впровадження цього стандарту і трансформації платіжної інфраструктури регулятора буде надавати компанія SWIFT.

Компанія SWIFT є одним з розробників міжнародного стандарту ISO 20022 та ключових специфікацій платежів, використовуваних платіжною інфраструктурою по всьому світу.

Ця компанія відіграла важливу роль у впровадженні цього стандарту в Європі (наприклад, в таких системах, як SEPA і TARGET2-Securities).

Вона працює з усіма великими платіжними організаціями (в тому числі з Федеральною резервною системою США, Банком Англії, CHIPS, Eurosystem і EBA Clearing), щоб забезпечити гармонійне впровадження і перехід транскордонних платежів на міжнародний стандарт ISO 20022 з 2021 року.



Обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої конверсії (купівлі / продажу) – називається спот-курсом.

Для безготівкових конверсійних операцій датою валютування є календарне число здійснення реального обміну грошових коштів у вигляді отримання купленої валюти та поставки контрагенту угоди проданої валюти.

Для депозитних операцій датою валютування буде дата початку депозиту, тобто дата надходження коштів на банківський рахунок позичальника. Датою закінчення депозиту є дата повернення основної суми на рахунок кредитора. Датою валютування та датами закінчення угоди є тільки робочі дні банку, тобто всі дні за винятком вихідних і святкових днів для даної валюти.



Строкові валютні операції полягають у купівлі-продажу валютних цінностей з відстрочкою поставки їх на термін, що перевищує два робочі дні. Ці операції, у свою чергу, підрозділяються на кілька видів залежно від механізму їх здійснення: форвардні, ф'ючерсні, опціонні та їх похідні.

Форвардні операції - це різновид строкових операцій, що полягає в купівлі-продажу валюти між двома суб'єктами з наступною передачею валюти в обумовлений строк і за курсом, визначеним у момент укладання контракту. У форвардних контрактах строки передачі валюти звичайно визначаються в 1, 2, 3, 6 та 12 місяців. При їх підписанні ніякі аванси, задатки тощо не допускаються. Форвардний курс складається з курсу спот і надбавок або знижок, пов'язаних з різницею в банківських процентних ставках у країнах, валютах, у яких здійснюється операція.

На валютному ринку найбільш розповсюджені два види форвардних валютних угод:

– звичайні форвардні угоди, які також носять назву форварди «аутрайт» (forward outright) - це укладена сьогодні валютна угода на купівлю однієї валюти за іншу за узгодженим курсом з поставкою на певну дату в майбутньому. До цієї дати обмін грошовими коштами не здійснюється. Форвард «аутрайт» являє собою незворотню позабіржову угоду, обов'язкову для виконання. Звичайно такими угодами користуються учасники зовнішньоекономічної діяльності - експортери й імпортери з метою захисту від валютного ризику;

– валютні свопи (currency swap) - це обмін кредитними зобов'язаннями або контрактами на купівлю іноземної валюти за національну з її майбутнім зворотним викупом в обумовлений час. Принципове значення при виконанні угоди свопу має різниця між валютним курсом продажу та купівлі - так звана ставка свопу.

Ф'ючерсні операції - це теж різновид строкових операцій, в яких два контрагенти зобов'язуються купити або продати певну суму валюти в певний час за курсом, установленим у момент укладання угоди (купівлі-продажу ф'ючерсного контракту). Відмінності їх від форвардних операцій зводяться до такого: вони здійснюються тільки на біржах, під їх контролем, а форма і умови контрактів чітко уніфіковані.

Серед особливостей ф'ючерсних угод виділяють:

– будь-яка сторона ф'ючерсного контракту має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони контракту;

– покупець ф'ючерсного контракту має право продати такий контракт протягом строку його дії іншим особам без погодження умов такого продажу з продавцем контракту;

– стандартизована форма валютних контрактів зі спеціально обумовленою сумою валюти та стандартизованими датами валютування;

– правила випуску та обігу валютних деривативів поширюються також на ф'ючерсні валютні контракти;

– торгівля ф'ючерсами здійснюється тільки на біржовому ринку.



Цікаво знати...

Найбільш затребуваними на ринку в даний час є ф'ючерсні контракти на валютні пари долар-гривна, євро-гривна та найбільш популярний валютний ф'ючерс долар США – євро. Останній є альтернативою виходу внутрішнього інвестора на міжнародний валютний ринок. Крім того популярність, його пояснюється і вбудованим у ф'ючерс опціоном «пут» на валютну пару долар-гривна. В результаті прив'язки до курсу гривні до долара США і внесення початкової маржі в гривні та подальших перерахунках варіаційної маржі за даними торгів на міжбанківському валютному ринку валютний ф'ючерс стає синтетичним інструментом, який крім можливості отримати дохід на коливанні ціни євро до долара США ще і дає безкоштовне право продати долари по поточному курсу на а обчислення варіаційної маржі. Останнє поєднує можливість валютної спекуляції з хеджуванням ризику девальвації національної валюти та демонструє ті вбудовані новації, які притаманні тільки деривативам.

Спроба запуску сучасного строкового ринку Українською біржею призвела до появи на ринку певної лінійки фінансових деривативів, серед яких насамперед виділяється індексний ф'ючерс, який до 2013 року був високо ліквідним. Крім зазначених ф'ючерсів Українська біржа також пропонує і інші строкові контракти, серед яких: ф'ючерсний контракт на курс євро - долар США (1000 гр.од); на курс фунт стерлінгів – долар США; на курс долар США – японська єна; на ціну однієї тройської унції афінованого срібла (10 унцій – 311,1 г.); на ціну однієї тройської унції афінованого золота (31,1 г.), є також деривативи на процентні ставки. Проте продукти для строкових торгів можна і далі розширювати. Де-факто, не зважаючи на декларування іншими біржами можливості торгівлі ф'ючерсами та опціонами тільки Українська біржа реалізувала дану можливість, досягнувши відносно значного обороту цими інструментами.

Опціонні операції - це різновид строкових операцій, за яких між учасниками укладається особлива угода, що надає одному з них право (але не обов'язок) купити чи продати другому певну суму валюти в установленний строк (чи протягом певного строку) і за узгодженим сторонами курсом. Така угода називається опціон.

Розрізняють два види опціонів:

1. Опціон колл (call) – контракт, що надає покупцеві право купити стандартну кількість базового активу; продавець опціону зобов'язаний продати цей актив (за ціною, визначеною в момент здійснення угоди). Тобто тут можливі дві операції купівлі/продажу: - придбання опціону Call; - придбання базового активу у продавця опціону згідно з його умовами. Друга операція не обов'язкова (здійснюється за бажанням покупця опціону).

2. Опціон пут (Put) – контракт, що надає покупцеві опціону право продати стандартну кількість базового активу; продавець – зобов'язаний купити актив за встановленою в момент здійснення угоди ціною. Тут також можливі дві операції купівлі/продажу:

– придбання опціону Put;
– продаж базового активу продавцеві опціону (не обов'язкова операція, а здійснюється за бажанням покупця опціону). Таким чином, покупець опціону може набувати права купівлі (call) та права продажу (put) базового активу.



Цікаво знати...

По групі сировинних товарів на світовому ринку стоїть даними Міжнародної асоціації свопів та деривативів (The International Swaps and Derivatives Association, ISDA), 92 % з 500 найбільших компаній у світі застосовують похідні фінансові інструменти. У світовій практиці використовують різні види похідних валютних інструментів, проте найбільш поширеними є позабіржові – це своп, валютний форвард та біржовий похідний фінансовий інструмент – валютний ф'ючерс, на четвертому місці – опціони, які є доволі складними і надають покупцеві тільки право на виконання операції, а не зобов'язання.

З розширенням валютних операцій на валютних ринках актуальною ставала потреба в страхуванні ризиків, пов'язаних з курсовими коливаннями. Система заходів щодо зменшення валютних витрат називається «хеджуванням». Форварди, опціони, ф'ючерси – служать природними методами короткострокового хеджування. Це закладено в самій двоякій ролі валютних операцій - одержання прибутку і страхування від збитків.

Питання для самоконтролю

1. Що таке валютне регулювання?
2. Які принципи покладені в основу формування системи валютного регулювання?
3. Які основні завдання валютного регулювання?
4. Які нормативно-правові акти забезпечують валютне регулювання в Україні?
5. Що таке «валютна політика»?
6. Які цілі валютної політики?
7. Назвіть основні форми реалізації валютної політики, дайте їм характеристику.
8. Які основні функції валютного ринку?
9. За якими ознаками класифікують валютний ринок?
10. Що таке євровалютний ринок?
11. Назвіть основні валютні операції, дайте їм характеристику

ТЕМА 4



**МИТНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Питання для теоретичної підготовки

- 4.1. Система митних органів як суб'єкт регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 4.2. Митно-тарифні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- 4.3. Сутність та управління митними режимами.
- 4.4. Митні платежі як інструмент митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

***Ключові терміни і поняття:** митні органи, митне регулювання, єдиний митний тариф, тарифні методи, антидемпінгове мито, експорт, імпорт, компенсаційне мито, реекспорт, реімпорт, спеціальні мита, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, транзит.*

*«Великою нацією нас робить не наше багатство,
а те, як ми його використовуємо».
(Теодор Рузвельт)*

**4.1. Система митних органів як суб'єкт регулювання
зовнішньоекономічної діяльності**

Згідно чинного законодавства, здійснення державної митної справи покладається на органи доходів і зборів. Призначенням органів доходів і зборів є створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України.

Здійснюючи державну митну справу, органи доходів і зборів виконують такі основні завдання:

– забезпечення правильного застосування, неухильного дотримання та запобігання невиконанню вимог законодавства України з питань державної митної справи;

- забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань державної митної справи, укладеними відповідно до закону;
- створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України, здійснення разом з митними органами інших держав заходів щодо удосконалення процедури пропуску товарів, транспортних засобів через митний кордон України, їх митного контролю та митного оформлення;
- здійснення митного контролю та виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України, у тому числі на підставі електронних документів (електронне декларування), за допомогою технічних засобів контролю тощо;
- аналіз та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю;
- забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень, визначених Митним кодексом України, Податковим кодексом України та іншими актами законодавства України, організація застосування гарантій забезпечення сплати митних платежів, взаємодія з банківськими установами та незалежними фінансовими посередниками, що надають такі гарантії;
- застосування передбачених законом заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, здійснення контролю за дотриманням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та громадянами встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення окремих видів товарів через митний кордон України; здійснення заходів щодо недопущення переміщення через митний кордон України товарів, на які встановлені заборони та/або обмеження щодо переміщення через митний кордон України, а також товарів, які не відповідають вимогам якості та безпеки;
- здійснення державного експортного контролю в межах повноважень, покладених на органи доходів і зборів відповідно до Митного кодексу України та інших законів України;

- здійснення контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів;
- запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України;
- здійснення в межах повноважень, визначених Митним кодексом України, контролю за діяльністю підприємств, які надають послуги з декларування товарів, перевезення та зберігання товарів, що переміщуються через митний кордон України чи перебувають під митним контролем, та здійснюють інші операції з такими товарами, надання дозволів на здійснення зазначених видів діяльності; видача сертифікатів уповноваженого економічного оператора;
- ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;
- ведення митної статистики та обмін даними митної статистики з митними органами інших країн;
- проведення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та видача у випадках, встановлених чинними міжнародними договорами, сертифікатів походження;
- здійснення обміну документами та інформацією (у тому числі електронною) з іншими державними органами України, митними, правоохоронними та іншими органами іноземних держав;
- впровадження, розвиток та технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій в державній митній справі, автоматизація митних процедур, надання підприємствам послуг електронного цифрового підпису;
- здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи, залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення діяльності органів доходів і зборів;
- кінологічне забезпечення діяльності органів доходів і зборів;

- управління об'єктами інфраструктури органів доходів і зборів, розбудова митного кордону;
- здійснення інших визначених законом повноважень, покладених на органи доходів і зборів.

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, спрямовує, координує та контролює діяльність митниць, здійснює інші повноваження, передбачені Митним кодексом України та іншими законами України, в межах своїх повноважень видає накази, організує та контролює їх виконання.

Митниця є митним органом, який у зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на органи доходів і зборів. Митниця є юридичною особою, має самостійний баланс, рахунки в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, печатку та бланк із зображенням Державного Герба України та із своїм найменуванням і діє відповідно до Конституції України, Митного кодексу України, інших нормативно-правових актів та на підставі положення, яке затверджується наказом центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Митниця є територіальним органом центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, і підпорядковується йому. Не допускається втручання у діяльність митниць інших територіальних органів центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Митниця здійснює свою діяльність на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці (Автономна Республіка Крим; область; міста Київ, Севастополь). Окремі митниці можуть здійснювати свою діяльність на територіях двох чи більше адміністративно-територіальних одиниць або на всій території України.

Створення, реорганізація та ліквідація митниць здійснюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, в порядку, визначеному законом. У населених пунктах, на заліз-

ничних станціях, в аеропортах, морських і річкових портах та інших об'єктах, розташованих у зоні діяльності митниці, в міру необхідності створюються її відокремлені структурні підрозділи (митні пости).

Митний пост є органом доходів і зборів, який входить до складу митниці як відокремлений структурний підрозділ і в зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на органи доходів і зборів. Положення про митні пости затверджуються керівниками відповідних митниць.

Створення, реорганізація та ліквідація митних постів здійснюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, в порядку, визначеному законом. Зони діяльності митних постів визначаються положеннями про ці пости.

З метою підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з державної митної справи, а також проведення наукових досліджень у сфері забезпечення митних інтересів України в системі центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, можуть створюватися спеціалізовані навчальні заклади та науково-дослідна установа.

Органи доходів і зборів при виконанні покладених на них завдань взаємодіють, у тому числі шляхом обміну інформацією, з правоохоронними органами в порядку, встановленому законодавством.

У разі виявлення під час здійснення митного контролю та інших заходів, що здійснюються органами доходів і зборів відповідно до Митного кодексу України та інших актів законодавства України, ознак правопорушень, розслідування яких не належить до повноважень органів доходів і зборів, органи доходів і зборів зобов'язані письмово повідомляти про це відповідні правоохоронні органи.

Правоохоронні органи зобов'язані письмово повідомляти органи доходів і зборів про виявлені ними порушення митних правил або контрабанду. Правоохоронні органи зобов'язані письмово повідомляти органи доходів і зборів про наявність оперативної інформації щодо можливих випадків переміщення товарів, у тому числі транспортних засобів особистого корис-

тування, транспортних засобів комерційного призначення з порушенням норм законодавства України. У разі наявності такої оперативної інформації від правоохоронних органів митний контроль та митне оформлення здійснюються за письмовим рішенням керівника органу доходів і зборів, який отримав цю оперативну інформацію, або особи, яка виконує його обов'язки, в обсягах та у формах, передбачених Митним кодексом України.

Органи доходів і зборів зобов'язані надавати Державній прикордонній службі України доручення щодо інформування органів доходів і зборів про факт наміру перетинання державного кордону України особами, стосовно яких органами доходів і зборів було виявлено порушення митних правил, якщо особи, які притягуються до адміністративної відповідальності за порушення митних правил, не були присутні при складенні протоколу про порушення митних правил. Органи доходів і зборів зобов'язані передавати Державній прикордонній службі України та органам Національної поліції інформацію щодо транспортних засобів та осіб, стосовно яких органами доходів і зборів виявлено порушення строків тимчасового ввезення транспортних засобів та/або строків переміщення транспортних засобів у митному режимі транзиту, якщо особи, які притягуються до адміністративної відповідальності за порушення митних правил, не були присутні при складенні протоколу про порушення митних правил.

З метою контролю за державною реєстрацією транспортних засобів особистого користування, тимчасово ввезених на митну територію України громадянами, у строки, встановлені законодавством, а також контролю за цільовим використанням та/або передачею транспортних засобів особистого користування, тимчасово ввезених на митну територію України чи поміщених у митний режим транзиту, у володіння, користування або розпорядження особам, які не ввозили такі транспортні засоби на митну територію України або не поміщували в митний режим транзиту, органи доходів і зборів у автоматизованому режимі зобов'язані передавати органам Національної поліції інформацію щодо:

– транспортних засобів особистого користування із зазначенням строків їх тимчасового ввезення та/або переміщення

в митному режимі транзиту та із зазначенням відомостей про осіб, які тимчасово ввезли такі транспортні засоби чи помістили їх у митний режим транзиту;

– транспортних засобів особистого користування, щодо яких порушено обмеження, встановлені Митним кодексом України, а саме порушено строки їх тимчасового ввезення та/або переміщення в митному режимі транзиту, із зазначенням відомостей про осіб, які тимчасово ввезли ці транспортні засоби чи помістили їх у митний режим транзиту.

Органи доходів і зборів взаємодіють із Національним банком України, Рахунковою палатою, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері фінансів, державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів та у сфері фінансового контролю в порядку, визначеному законодавством України.

Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування сприяють діяльності органів доходів і зборів та взаємодіють з ними в межах повноважень, установлених законом.

Органи доходів і зборів під час виконання завдань, покладених на них відповідно до Митного кодексу України та інших актів законодавства України, взаємодіють із міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади.

Органи доходів і зборів встановлюють та підтримують офіційні відносини консультативного характеру з суб'єктами господарювання. Ці відносини включають в себе укладення меморандумів про взаєморозуміння з метою розвитку співробітництва, забезпечення участі зазначених осіб у вдосконаленні митного контролю та оптимізації методів роботи органів доходів і зборів.

4.2. Митно-тарифні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Головну роль в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах відіграють економічні методи як відповідні природі ринкових відносин і впливають на ввезення товарів і формування конкретного середовища на внутрішньому ринку через механізм цін. Економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на

використанні економічних інструментів: ввізного і вивізного мита, ПДВ і акцизів.

Незважаючи на відмінності, економічні та адміністративні методи на практиці взаємно доповнюють один одного і утворюють єдине ціле. З метою сприяння розвитку взаємного торговельного та економічного співробітництва держави світу за взаємною згодою створюють сприятливі умови для полегшеного доступу на свої ринки імпортованих товарів на основі рівності, взаємної вигоди та усунення торговельних бар'єрів у відповідності до міжнародних домовленостей, національного законодавства, а також нормами і правилами СОТ.



***Митне регулювання** – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.*

Україна самостійно здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Митну політику України визначає Верховна Рада України.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно із законом «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митним кодексом України, іншими законами України, Законом України «Про Митний тариф України» та міжнародними договорами України.

Територія України становить єдиний митний простір, на якому діють митні правила України, з додержанням зобов'язань, що випливають з міжнародних договорів України.

Митне регулювання ЗЕД здійснюється на підставі тарифних і нетарифних методів.

Єдиний митний тариф України визначається згідно з відповідним законом України та міжнародними договорами України. Ставки Митного тарифу України мають бути єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і терито-

ріального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами.



Тарифні методи – основа економічного регулювання ЗЕД. Митний тариф виступає інструментом торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку при його взаємодії зі світовим ринком, а також є інструментом формування доходів бюджету.

Митний тариф – перелік ставок митних зборів, які застосовуються до товарів, що ввозяться на єдину митну територію з третіх країн, систематизований відповідно до єдиної Товарної номенклатури ЗЕД. Ці товари об'єднані в групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Навпроти кожного товару (чи товарної позиції) вказується розмір мита, яким товар оподатковується. Для групування товарних позицій застосовуються класифікації, розроблені ООН. Іншими словами, митний тариф є систематизованим переліком мита.

Митні правила України, які повинні включати порядок декларування товарів, сплати мита та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, надання митних пільг та інші умови проходження митного контролю, встановлюються законами України про митне регулювання. Митний тариф України та митні правила України мають бути офіційно опубліковані у загальнодоступних засобах масової інформації не пізніше як за 45 днів до дати введення їх у дію. В разі, якщо зазначені документи не будуть офіційно опубліковані, вони чинності не набирають. Якщо зазначені документи будуть опубліковані пізніше як за 45 днів до введення їх у дію, датою набрання чинності буде вважатися 46-й день з моменту офіційної публікації. Офіційною публікацією вважається публікація в періодичному офіційному виданні Верховної Ради України або Кабінету Міністрів

України. Датою офіційної публікації вважається дата фактичного виходу в світ відповідного номера цього видання.

Здійснюючи вплив на економіку за допомогою та тарифного регулювання, держава переслідує вирішення таких завдань:

- досягнення рівноваги в ЗЕД (вирівнювання сальдо торгового балансу держави);
- забезпечення поповнення доходів бюджету;
- забезпечення регулювання попиту і пропозиції;
- забезпечення економічної безпеки держави;
- досягнення стійкого економічного зростання;
- забезпечення захисту інтересів вітчизняних товаровиробників;
- досягнення стабільності цін на імпортовані та вироблені вітчизняні товари.

Структура митних тарифів включає прості (одноколонні) і складні (багатоколонні) тарифи. Прості митні тарифи встановлюють одну ставку мита для кожного товару незалежно від походження цього товару. Складний митний тариф передбачає для кожного товару дві та більше ставок мита. Як правило, найвища ставка складного тарифу називається максимальною, або генеральною, і застосовується щодо товарів тих країн, з якими немає торговельних угод. Більш низька, мінімальна, ставка, як правило, застосовується до товарів тих країн, з якими підписані торговельні договори та угоди і (це особливо важливо), яким надано режим найбільшого сприяння.

Мито в тарифі встановлюються двома методами. Один із них – це визначення розміру (ставки) мита у вигляді відсотка до ціни товару. Мито, виражене у такий спосіб, називається митом від ціни, або адвалерним. Інший метод – це встановлення розміру мита безпосередньо в грошовому виразі у вигляді певної суми, що стягується з маси, обсягу або штуки товару. Мито, виражене у такий спосіб, називається специфічним митом.

У сучасних митних тарифах застосовуються обидва види мита. Проте адвалерні і специфічні мита по-різному реагують на зміни рівня цін на світовому ринку. У разі підвищення цін на зовнішньому ринку ефективнішим є адвалерне мито, у разі зниження – специфічне. У сучасній митній політиці розви-

нених країн спостерігається тенденція до збільшення ролі адвалерного мита у тарифах.



Цікаво знати...

Досягнення консенсусу у визначенні митної вартості завжди було непростим завданням. Торговці товарами завжди намагались максимально занижувати вартість вантажів, щоб зменшувати суми сплачених митних платежів. З іншого боку, працівникам митниці важливо було встановити справжню вартість товарів (а інколи навіть і завищену), щоб отримати якнайбільше платежів до державної скарбнички. І одним із вирішенням цього протистояння стало запровадження механізму специфічних ставок (тобто у грошовому вираженні за одиницю товару) замість адвалорних (відсоток від митної вартості). Найпершу зафіксовану адвалорну ставку було встановлено в Англії у 1303 році (5%, тобто 1 шилінг з фунта). Але постійні непорозуміння між торговцями та митниками щодо визначення митної вартості вдалось припинити лише після впровадження конкретних переліків товарів із визначенням митної вартості за одиницю товару. Власне застосування таких переліків фактично перетворило адвалорну ставку (5%) у специфічну ставку для кожного товару.

Існує практика уніфікації методів визначення митної вартості товарів (згідно з Брюссельською конвенцією 1950 р. про створення Ради митного співтовариства та першого її установчого засідання у 1953 р.). Відповідно до цієї конвенції адвалерне мито стягується з так званої «нормальної» ціни товару.

Це ціна, що існує в момент подання митної декларації, і включає всі витрати на доставляння товару до кордону. За походженням мито може бути автономним або конвенційним (конвенціональне).

Автономне мито стягується за рішенням державної влади певної країни незалежно від будь-яких угод з іншими країнами.

Конвенційне мито встановлюється в процесі укладання угоди або договору з іншою країною і фіксується в цьому договорі. Воно не може змінюватися протягом терміну його дії. Конвенційне мито зникає з митного тарифу, коли договори, за якими вони були надані, припиняють свою дію.

Особливими видами мита вважаються:

- спеціальні мита;
- антидемпінгове;
- компенсаційне.



Спеціальні мита – застосовуються у випадках недобросовісної конкуренції та загрози національним товаровиробникам подібної продукції; як відповідна міра на дискримінаційні дії іноземних держав.

Антидемпінгове – застосовується при імпорті товару за демпінговими цінами.

Компенсаційне – застосовується при імпорті товару, при виробництві якого прямо або непрямо використовувались субсидії.

Класифікація видів мита наведена на рис. 4.1.

Таким чином, метою митно-тарифного регулювання є забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку, а також стимулювання прогресивних структурних змін в економіці.

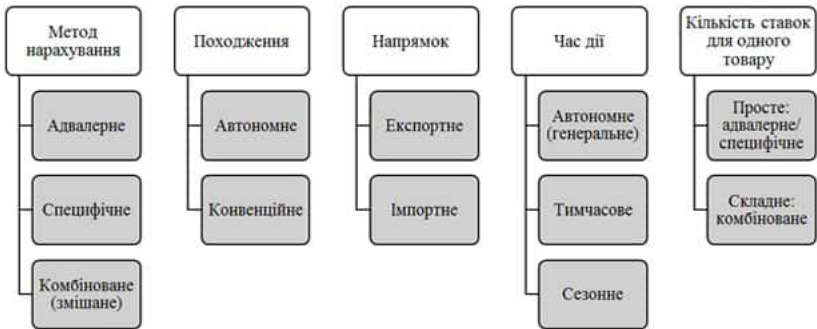


Рис. 4.1. Класифікація видів мита за різними критеріями

Відповідно до укладених угод про торговельно-економічну співпрацю держави у взаємній торгівлі надають режим найбільшого сприяння в сферах, що стосуються:

- будь-яких митних платежів, що мають еквівалентну дію та які застосовуються щодо імпорту та експорту товарів, включаючи способи стягнення таких мит;

- правил і процедур, пов'язаних з імпортом та експортом товарів, включаючи правила і процедури митного оформлення, транзиту, зберігання та перевантаження;
- податків та інших еквівалентних внутрішніх зборів, що застосовуються прямо або побічно щодо імпортованих товарів;
- продажу, закупівлі, транспортування, розподілу, зберігання і використання імпортованих товарів на внутрішньому ринку;
- платежів, пов'язаних з торгівлею товарами.

Згідно з такими угодами сторони дозволяють відповідно до національного законодавства тимчасове ввезення або вивезення певних видів товарів без справляння мита, податку на додану вартість, акцизного податку або інших податків і зборів, що мають еквівалентну дію. Ці види товарів включають, зокрема, зразки і рекламні матеріали, що не мають комерційної вартості, зразки для ярмарків і виставок, що ввозяться на тимчасовій основі, спеціальні контейнери і пакувальні матеріали, що використовуються в міжнародній торгівлі на поворотній основі відповідно до міжнародних договорів.

4.3. Сутність та управління митними режимами

Один із дієвих інструментів реалізації митної політики є митний режим. За своєю суттю, це сукупність обмежень та, в той же час, стимулів щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У всіх митних режимах закладені як обмежуючі, так і стимулюючі заходи.



Цікаво знати...

Цікаво, що майже до початку ХХ століття поняття «митний режим» практично не використовувалося у митному праві. Справа у тому, що мало місце абсолютне домінування протекціоністської функції у діяльності митних органів, а відтак все митне законодавство та інструменти зовнішньоекономічного регулювання було недосконалими. По суті, всі завдання митниці того часу зводились до однієї кінцевої цілі – максимального захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку товарів з-за кордону, а також деякою мірою на досягнення фіскальних цілей держави.

Згідно чинного законодавства, з метою реалізації державної митної справи існують такі митні режими:

- імпорт (випуск для вільного обігу);
- реімпорт;
- експорт (остаточне вивезення);
- реекспорт;
- транзит;
- тимчасове ввезення;
- тимчасове вивезення;
- митний склад;
- вільна митна зона;
- безмитна торгівля;
- переробка на митній території;
- переробка за межами митної території;
- знищення або руйнування;
- відмова на користь держави.

Митні режими встановлюються виключно Митним кодексом України.

Декларант має право обрати митний режим, у який він бажає помістити товари, з дотриманням умов такого режиму та у порядку, що визначені Митним кодексом України. Поміщення товарів у митний режим здійснюється шляхом їх декларування та виконання митних формальностей. Митний режим, у який поміщено товари, може бути змінено на інший, обраний декларантом відповідно до частини першої цієї статті, за умови дотримання заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, встановлених відповідно до закону для товарів, що поміщуються у такий інший митний режим.

За митним статусом товари поділяються на українські та іноземні. Усі товари на митній території України (за винятком територій вільних митних зон) вважаються такими, що мають статус українських товарів, якщо відповідно до Митного кодексу України не встановлено, що такі товари не є українськими.

Умови перебування товарів, транспортних засобів комерційного призначення у відповідному митному режимі, обмеження щодо їх використання, застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначаються Митним кодексом України, іншими

законодавчими актами України з питань державної митної справи та у сфері зовнішньоекономічної діяльності.



Імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорту цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.

Митний режим імпорту може бути застосований до товарів, що надходять на митну територію України, та до товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим, а також до продуктів переробки товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території.

Для поміщення товарів у митний режим імпорту особа, на яку покладається дотримання вимог митного режиму, повинна:

- 1) подати органу доходів і зборів, що здійснює випуск товарів, документи на такі товари;
- 2) сплатити митні платежі, якими відповідно до законів України обкладаються товари під час ввезення на митну територію України в режимі імпорту;
- 3) виконати встановлені відповідно до закону вимоги щодо заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.



Реімпорт - це митний режим, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів, встановлених законами України на імпорту цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Митний режим реімпорту може бути застосований до товарів, що надходять на митну територію України, та до

товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим.

У митний режим реімпорту можуть бути поміщені товари, які:

– були вивезені за межі митної території України у митному режимі тимчасового вивезення та ввозяться на цю територію до завершення строку дії цього митного режиму у тому самому стані, в якому вони були вивезені, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, а також змін, що допускаються у разі використання таких товарів у митному режимі тимчасового вивезення;

– були вивезені за межі митної території України у митному режимі переробки за межами митної території та ввозяться на цю територію до завершення строку дії цього митного режиму у тому самому стані, в якому вони були вивезені, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання;

– були поміщені у митний режим експорту (остаточного вивезення) і повертаються особі, яка їх експортувала, у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) умов зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у митний режим експорту, або з інших обставин, що перешкоджають виконанню цього договору, якщо ці товари:

а) повертаються на митну територію України у строк, що не перевищує шести місяців з дати вивезення їх за межі цієї території у митному режимі експорту;

б) перебувають у такому самому стані, в якому вони оформлені у митний режим експорту, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування, зберігання та використання (експлуатації), внаслідок якого були виявлені недоліки, що спричинили реімпорт товарів.



Експорт (остаточне вивезення) - це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

Митний режим експорту може бути застосований до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства.



Реекспорт - це митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Митний режим реекспорту може бути застосований до товарів, які при ввезенні на митну територію України мали статус іноземних та:

– після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем та не були поміщені у митний режим (у тому числі у зв'язку з обмеженнями чи заборонами щодо ввезення таких товарів на митну територію України);

– були поміщені у митний режим тимчасового ввезення та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, а також змін, що допускаються у разі використання таких товарів у митному режимі тимчасового ввезення;

– були поміщені у митний режим переробки на митній території та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання, або у вигляді продуктів їх переробки;

– були поміщені у митний режим митного складу та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання;

– були поміщені у митний режим імпорту і повертаються нерезиденту - стороні зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у цей режим, у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) умов цього договору або з інших обставин, що перешкоджають його виконанню, якщо ці товари:

а) вивозяться протягом шести місяців з дати поміщення їх у митний режим імпорту;

б) перебувають у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування, зберігання та використання (експлуатації), внаслідок якої були виявлені недоліки, що спричинили реекспорт товарів;

Переміщення товарів у митному режимі транзиту здійснюється як прохідний або внутрішній транзит, або каботаж. **Митний режим транзиту застосовується до товарів, які переміщуються:**

– прохідним транзитом від пункту ввезення (пропуску) на митну територію України до пункту вивезення (пропуску) за межі митної території України (у тому числі в межах одного пункту пропуску через державний кордон України);

– внутрішнім транзитом або каботажем:

а) від пункту ввезення (пропуску) на митну територію України до органу доходів і зборів, розташованого на митній території України;

б) від органу доходів і зборів, розташованого на митній території України, до пункту вивезення (пропуску) за межі митної території України;

в) від одного пункту, розташованого на митній території України, до іншого пункту, розташованого на митній території України, у тому числі якщо частина цього переміщення проходить за межами митної території України;

г) від штучного острова, установки або споруди, створених у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України, до органу доходів і зборів, розташованого на території України, зайнятій сушею, та у зворотному напрямку.

– визнані помилково ввезеними на митну територію України.



Транзит – це митний режим, відповідно до якого товари та/або транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома органами доходів і зборів України або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Встановлюються такі **строки транзитних перевезень** залежно від виду транспорту:

- для автомобільного транспорту - 10 діб (у разі переміщення в зоні діяльності однієї митниці - 5 діб);
- для залізничного транспорту - 28 діб;
- для авіаційного транспорту - 5 діб;
- для морського та річкового транспорту - 20 діб;
- для трубопровідного транспорту - 31 доба;
- для трубопровідного транспорту (з перевантаженням на інші види транспорту) - 90 діб.

Під час переміщення товарів у митному режимі транзиту дозволяється здійснення заміни моторного транспортного засобу з попереднім інформуванням органу доходів і зборів призначення про причини такої заміни, якщо така заміна не потребує перевантаження товарів.

Під каботажем розуміється перевезення українських та іноземних товарів шляхом завантаження їх на морське (річкове) судно в одному пункті на митній території України і транспортування в інший пункт території України, де здійснюватиметься їх вивантаження. При цьому товари, ввезені на митну територію України морським (річковим) судном, допускаються до каботажного перевезення між органами доходів і зборів або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів після їх перевантаження на інше морське (річкове) судно, що ходить під прапором України, або, за умови отримання на це дозволу центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері транспорту, на іноземне судно.



Тимчасове ввезення – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари, транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Митний режим тимчасового ввезення може бути застосований до товарів, що надходять на митну територію України, та до товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим, який передбачає їх перебування під митним контролем.

Транспортні засоби комерційного призначення, поміщені в митний режим тимчасового ввезення, можуть піддаватися операціям технічного обслуговування та ремонту, необхідність в яких виникла протягом строку перебування в митному режимі тимчасового ввезення.



Тимчасове вивезення – це митний режим, відповідно до якого українські товари або транспортні засоби комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Строк тимчасового ввезення товарів встановлюється органом доходів і зборів у кожному конкретному випадку, але не повинен перевищувати трьох років з дати поміщення товарів у митний режим тимчасового ввезення. Строк тимчасового ввезення транспортних засобів комерційного призначення встановлюється органом доходів

і зборів з урахуванням того, що ці транспортні засоби повинні бути вивезені за межі митної території України ж після закінчення транспортних операцій, для яких вони були ввезені.

Митний режим тимчасового вивезення може бути застосований до товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що безпосередньо вивозяться за межі митної території України.

4.4. Митні платежі як інструмент митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У всіх державах світу зовнішньоекономічна діяльність сприяє вирівнюванню рівня економічного розвитку (національного і світового), дозволяє зіставляти національні та світові витрати виробництва, забезпечує переваги міжнародного поділу праці і, як наслідок, сприяє підвищенню ефективності національних економік.

Одним з інструментів зовнішньоекономічної діяльності є митна політика. Митна політика є частиною внутрішньої і зовнішньої політики держав. Митна політика, а також порядок і умови переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів, справляння митних платежів, митне декларування, митний контроль та інші інструменти та заходи митної політики становлять митну справу.

Цілями митної політики є забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю, участь у виконанні торгово-політичних завдань із захисту національного ринку, стимулювання розвитку національної економіки, сприяння проведенню структурної перебудови та інших завдань економічної політики. В умовах формування ринкових відносин митна політика не тільки реалізує завдання зовнішньоекономічної діяльності, але і є продовженням внутрішньої політики, а також інструментом і засобом вирішення внутрішньоекономічних завдань. Вона покликана стимулювати всебічний розвиток вітчизняної економіки і захищати її від проникнення ззовні деструктивних елементів.

За своїм характером митна політика є правоохоронною і знаходиться на варті державних інтересів, прав юридичних осіб і громадян. Складову митної справи – митну політику

– можна визначити як систему політико-правових, організаційних, економічних та інших заходів у сфері митної справи, орієнтованих на реалізацію і захист внутрішньо- і зовнішньоекономічних інтересів держави. Митна політика повинна бути динамічною, маневреною, гнучкою і в той же час досить стійкою і стабільною по відношенню до економічного суверенітету, стимулювання вітчизняної економіки, дотримання економічних інтересів України.

Складовою частиною митної політики в сфері митного оподаткування є митно-тарифна політика. Як вже зазначалось, основними засобами реалізації митно-тарифної політики є: встановлення тарифних і нетарифних заходів митного регулювання, здійснення митного контролю митними органами, участь в митних союзах та інших формах інтеграції економічних зв'язків з іншими державами.

Центральне місце в механізмі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності займає митно-тарифне регулювання за допомогою митних платежів. Митний контроль як частина митної справи має наскрізний характер і в тій чи іншій мірі проявляється у всіх складових митної справи, а саме при формуванні митної політики, переміщенні через митний кордон товарів і транспортних засобів, стягнення та сплати митних платежів і т. д. Товари і транспортні засоби підлягають митному декларуванню та митному контролю відповідно до порядку і умов, визначених митними процедурами.

Варто розглянути і функціональне призначення митних платежів. Саме воно конкретизує роль платежів в економічній структурі суспільного виробництва і міжнародної торгівлі. Функціональне призначення митних платежів підпорядковане вирішенню конкретних соціально-економічних завдань перехідного періоду, а також завдань по забезпеченню ефективного функціонування ринкових відносин. При цьому допускається можливість скорочення доходів бюджету, якщо зниження чи скасування мит на конкретні товари сприяє зростанню доходів від національної економіки та сукупного доходу суспільства. Передбачається можливість зростання ввізних мит на певні товари для обмеження їх доступу на вітчизняний ринок, якщо імпорт підриває національне вироб-

ництво і приносить шкоду навколишньому середовищу, моральному і фізичному здоров'ю населення.

Основною метою оподаткування є збір надходжень в бюджет держави для того, щоб передати контроль над економічними ресурсами від платників державі з метою використання таких ресурсів для надання загальносуспільних і соціальних благ. Цим пояснюється виконання митними платежами основної функції – фіскальної, що забезпечує фінансовими ресурсами дохідну частину бюджету. Для митного оподаткування характерно виконання і регулюючої функції. Так, стягування ввізних мит використовується як засіб захисту вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. При цьому не можна судити про результати митного оподаткування за розмірами митних надходжень: високі заборонні мита на певне коло товарів не принесуть доходів, але можуть стимулювати виробництво всередині держави. Стимулююча функція митного оподаткування реалізується через систему преференцій, повного або часткового звільнення, індивідуальних пільг, відстрочок і розстрочок. Розподільна функція відіграє особливу роль в процесі відтворення. Реалізуючи цю функцію, митні платежі, як і податки, впливають на обсяг і структуру сукупного попиту, процес відтворення основного капіталу, зміну структури витрат виробництва. Митні платежі являють собою грошові кошти, що стягуються митними органами з осіб, які беруть участь в процесі переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон. Сплата митних платежів є однією з умов проведення зовнішньоторговельних операцій, забезпечуючи контроль за товарами, які перетинають митний кордон, що є свідченням виконання митними платежами і контрольної функції.

Вивчення досвіду справляння митних платежів в ЄС показало, що незважаючи на роботу, проведену СОТ щодо зменшення рівня мит, їх роль в митно-тарифному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності не знижується. Особливо важливе місце при цьому відводиться непрямим податкам, які виступають в якості інструменту захисту вітчизняного ринку товаровиробників.

У зв'язку з цим заслуговують на увагу підходи ЄС в регулюванні імпорту товарів за допомогою митного оподат-

кування. Вони полягають у тому, що в умовах загального зниження ставок митних зборів вводяться додаткові імпортні збори з метою захисту вітчизняного ринку та недопущення ввезення товарів за демпінговими цінами.

Загалом, СОТ формує найважливіші принципи світової торгівлі, в тому числі принципи найбільшого сприяння, національного режиму (щодо внутрішніх податків і законів) і взаємності поступок, а також встановлює права і обов'язки держав-членів по відношенню один до одного.

Однією з вимог СОТ є застосування міжнародного правила обчислення непрямих податків – принципу країни призначення. В рамках ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development)) з метою сприяння розширенню експорту з країн, що розвиваються застосовується Загальна система преференцій, основними елементами якої є принципи невзаємності поступок і уникнення внутрішньої дискримінації. Вони передбачають надання розвиненими державами односторонніх поступок країнам, що розвиваються без їх поширення на інші розвинені держави, а також нерозповсюдження на розвинені держави спеціальних пільг, наданих країнами, що розвиваються одна одній.

В сучасних умовах державами-учасницями ЄС проводиться значна робота щодо лібералізації міжнародної торгівлі і ослаблення протекціонізму. Однак зовнішньоторговельна політика як і раніше залишається одним з основних напрямків державного регулювання економіки. Досвід ЄС свідчить про те, що незважаючи на тривалий період існування митного союзу, на його території дуже розвинене державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом застосування митно-тарифних і нетарифних заходів. Митні формальності припускають, як правило, сплату митних зборів, податків і платежів, а також інші заходи, спрямовані на регулювання вантажопотоків товарів через кордон.

В ЄС зобов'язання по оплаті митних платежів виникає за загальним правилом: в момент ввезення товарів на митну територію ЄС або в момент вивезення товарів за межі митної

території. Підставою для справляння таких платежів служать норми права ЄС.

Митні платежі в ЄС включають:

- мита;
- сільськогосподарські мита та інші збори в рамках спільної сільськогосподарської політики;
- антидемпінгові і компенсаційні мита;
- збори, що мають рівнозначний ефект;
- податки з обороту (податок на додану вартість);
- акцизи.

Ставки мит в рамках ЄС помірні і постійно знижуються. Митом не обкладаються всі вироблені в країнах, що розвиваються промислові вироби і напівфабрикати, за винятком «чутливих» до конкуренції товарів (чорні метали, текстиль), ввезення яких обмежується певними квотами.

У політиці експортного регулювання ЄС дотримується принципу вільного здійснення експорту в треті країни, обмеження експорту поширюється на порівняно невелику групу товарів. Експортний контроль і ліцензування застосовуються в державах ЄС в основному в зв'язку із зобов'язаннями, прийнятими за міжнародними угодами. Найважливішим податком, яким обкладаються імпортовані в держави ЄС товари, є ПДВ. Характер ПДВ передбачає, що товари внутрішнього виробництва та імпортовані товари підлягають рівному обкладенню, тому ПДВ на імпорт товарів сплачується так само, як і при внутрішньому обороті. Збір ПДВ при імпорті товарів в ЄС з третіх країн носить не дискримінаційний (як імпортні мита), а компенсаційний характер, оскільки забезпечує рівність між товарами внутрішнього виробництва і імпортованими. Діапазон базових ставок ПДВ досить великий: від 17% в Люксембурзі і до 27% в Угорщині.

Митним законодавством ЄС передбачено справляння митними органами держав-членів ЄС митних зборів в якості плати за додаткові послуги, що надаються за запитами декларантів.

До таких послуг належать:

- аналіз та експертна оцінка зразків товарів, а також їх поштова пересилка при запитах по застосуванню митного законодавства;

- зберігання товарів на складах тимчасового зберігання понад встановлені строки;
- перевірка товару імпортером до подання митної декларації;
- знищення товару, якщо це тягне витрати митних органів;
- перевірка товарів з метою верифікації, якщо це тягне витрати митних органів;
- проведення митного оформлення в неробочий час або в поза встановленими для цього місць.

До умов справляння митних зборів належать: недискримінація товарів, реальність надання послуг, зіставність суми зборів і вартості послуг.

Питання для самоконтролю

1. Які основні завдання органів доходів і зборів щодо здійснення митної справи?
2. Ким здійснюється створення, реорганізація та ліквідація митниць?
3. З ким і як взаємодіють органи доходів і зборів під час виконання завдань, покладених на них відповідно до Митного кодексу України?
4. Дайте визначення поняття «митне регулювання».
5. Згідно із яким законодавством здійснюється митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні?
6. Що таке Єдиний митний тариф?
7. Які основні завдання тарифного регулювання?
8. Якими методами може встановлюватись мито в тарифі?
9. Які існують особливі види мита?
10. Що є головною метою митно-тарифного регулювання?
11. Які митні режими існують в Україні?
12. До яких товарів можуть застосовуватись митні режими імпорту та експорту?
13. Які особливості митного режиму транзиту?
14. Які існують строки транзитних перевезень залежно від виду транспорту?
15. Що розуміється під поняттям «каботаж»?

ТЕМА 5



НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання для теоретичної підготовки

- 5.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика.
- 5.2. Кількісні обмеження: ліцензування та квотування.
- 5.3. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури.
- 5.4. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита.

Ключові терміни і поняття: нетарифне регулювання, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, квота, експортна/імпортна квота, глобальна квота, індивідуальна квота, групова квота, ліцензія, генеральна ліцензія, разова (індивідуальна) ліцензія, відкрита (індивідуальна) ліцензія, глобальна ліцензія, технічні бар'єри, внутрішні податки, політика в межах державних закупівель, субсидії, експортне кредитування, спеціальні імпорتنі процедури, демпінг, спорадичний демпінг, постійний демпінг, хижацький (навмисний) демпінг, прихований демпінг, непрямий демпінг, вторинний демпінг, антидемпінгові мита, антидемпінгові заходи, антидемпінговий процес.

*«Будь-яка сфера діяльності, якщо вона нічим не обмежується,
врешті-решт зазнає краху».
(Йоганн Вольфганг фон Гете)*

5.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика



Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

На відміну від митних бар'єрів, нетарифні обмеження можуть бути введені рішенням різних органів державної влади, а також місцевою владою, тобто можуть діяти на різних рівнях.

Методи нетарифного регулювання представлені на рис. 5.1.



Рис. 5.1. Методи нетарифного регулювання ЗЕД

До кількісних методів обмежень відносять квотування, ліцензування і добровільне обмеження експорту. Це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торгового обороту, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту. Їх можуть застосовувати на підставі рішення уряду однієї країни, або на підставі міжнародних угод, що координують торгівлю певними групами товарів.



Квотування (контингентування) – це обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу.

Квота – це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Види квот та їх характеристика наведені в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1.

Види квот в зовнішньоекономічній діяльності

Види квот в ЗЕД	Характеристика
<i>Експортні (імпортні) квоти</i>	граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (чи імпортувати) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.
<i>Глобальні квоти</i>	квоти, що встановлюються за товаром без зазначення конкретних країн (чи груп країн), куди товар експортується, або з яких він імпортується.
<i>Індивідуальні квоти</i>	квоти, що встановлюються за товаром з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватись або з якої він може імпортуватись
<i>Групові квоти</i>	квоти, що встановлюються та товаром з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується.
<i>Антидемпінгові квоти</i>	граничний обсяг імпорту в Україну певного товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування та антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку та який визначається в натуральних або вартісних одиницях виміру.
<i>Компенсаційні квоти</i>	граничний обсяг імпорту в Україну певного товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування та компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку.



Ліцензування – це регулювання ЗЕД через дозвільний пакет документів, що видають державні органи на право експорту чи імпорту товару у визначених кількостях на певний проміжок часу.

В Україні використовуються такі види ліцензій:

- генеральна - відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з окремим товаром або окремою країною;
- разова (індивідуальна) - разовий дозвіл, який має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД;

- відкрита (індивідуальна) - дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом конкретного періоду (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;
- глобальна ліцензія – дозвіл на ввезення або вивезення того чи іншого товару в будь-яку країну за певний період часу без обмежень кількості і вартості.



«Добровільне» обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційного міжурядового або неофіційного договору про встановлення квот на експорт товару.

Методи прихованого, побічного протекціонізму являють собою різні перепони, створені численними державними структурами на шляху імпортованих товарів. До них належать:

- **Технічні бар'єри** – це перешкоди для імпорту товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю національним стандартам у системі виміру та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-гігієнічним нормам, правилам пакування і маркування тощо. До цих бар'єрів належать: стандарти, сертифікація якості, вимоги до пакування та маркування, санітарно-гігієнічні та екологічні вимоги, процедури митного оформлення.

- **Внутрішні податки.** Обкладення імпортованих товарів (на додаток до імпортного мита, сплати за отримання дозвільних документів країни імпорту) внутрішніми податками додатково підвищує вартість імпорту та є проявом прихованого протекціонізму.

- **Політика в межах державних закупівель** – це прихований метод торгової політики, згідно з яким від державних органів і підприємств вимагається купувати певні товари лише у національних фірм, якщо навіть вони дорожчі за імпортні.

- **Вимоги про вміст місцевих компонентів** – законодавчо встановлена частка кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками для продажу на внутрішньому ринку. Мета цього методу полягає у тому, щоб

з використанням місцевих компонентів створити вітчизняне виробництво заміників імпортованих товарів.

До методів стимулювання експорту (фінансові методи) можна віднести:

- **Субсидії** – це грошові виплати, скеровані на підтримку національних товаровиробників та побічну дискримінацію імпорту.

- **Експортне кредитування** – це метод, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками.

Також, одним з методів субсидування експорту є демпінг – вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних субсидій експортерам або за рахунок зацікавлених фірм.

До адміністративних методів стимулювання експорту належать:

- податкова політика;
- система валютного контролю;
- національна система інформаційного забезпечення;
- кадрове забезпечення;
- дипломатична підтримка (торговельні представництва).

Групу правових методів регулювання ЗЕД складають:

- 1) Торговельні договори та угоди;
- 2) Режими регулювання.



Торгово-політичний режим – це сукупність заходів, які застосовуються в певний момент часу в певній країні для регулювання доступу іноземних товарів на внутрішній ринок, а також для забезпечення доступу вітчизняних товарів на ринки інших країн.

Розрізняють:

– Режим найбільшого сприяння (РНС) - це положення про те, що кожна з держав, які домовляються, зобов'язується надати іншій державі, що бере участь у переговорах, такі ж сприятливі права, переваги, привілеї і пільги, як і ті, що їх вона надає чи надаватиме у майбутньому будь-якій третій державі.

– Національний режим передбачає надання державою іноземним юридичним та фізичним особам, товарам та послугам умов, аналогічних тим, якими користуються, відповідно, вітчизняні юридичні і фізичні особи, товари, послуги тощо.

Преференційний режим - надання країнам, що розвиваються, переваг щодо доступу їх товарів на ринки розвинутих країн.

Методи обмеження митного оформлення предбачають:

– Державну реєстрацію - підлягають усі суб'єкти ЗЕД. Окремі реєстрації підлягають особливо важливі для даної країни товари, які можуть бути об'єктами експортно-імпорتنних операцій. Загальнодержавній р. підлягають усі експортно-імпортні операції суб'єктів даної країни.

– Особливості декларування. Процедура декларування експортно-імпорتنних операцій полягає у заявленні відомостей на кожен конкретну товарну партію та сплаті усіх належних митних платежів.

– Методи оперативного регулювання. Ними можуть бути обмеження у торгівлі з певною країною чи групою країн, наприклад, ембарго (заборона імпорту та/або експорту).

Також вирізняють обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпортом. В цих обмеженнях можна виділити два взаємопов'язані методи – цінову політику держави щодо імпортованих товарів та порядок валютних розрахунків за їхнє надходження.

5.2. Кількісні обмеження: ліцензування та квотування

Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод які координують торгівлю певними групами товарів. Вони є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок і є більш жорсткою формою обмежень порівняно з митом. Мито лише ослабляє конкурентні позиції експортера чи імпортера на ринку, кількісні обмеження обмежують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок.

За допомогою кількісних обмежень на державному рівні вирішується широке коло завдань:

- захист споживача і виробника аналогічних конкуруючих товарів усередині країни;
- підтримка стабільності на внутрішньому ринку;
- економія валютних ресурсів;
- одержання поступок на умовах взаємності інших країн;
- обмеження постачання.

Як уже зазначалося, основними адміністративними методами нетарифного регулювання ЗЕД кількісного обмеження є ліцензування та квотування такої діяльності.

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів (ст. 16 Закону України «Про ЗЕД»).



Ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні у разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- експорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів;
- різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або

захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

- імпорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування служить двом цілям:

1. Кількісному регулюванню торгівлі. Ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти;

2. Контролю за імпортом та експортом. В такому випадку воно є самостійним інструментом державного регулювання.

Як уже розглядалось раніше, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) ліцензій: генеральна; разова (індивідуальна); відкрита (індивідуальна); антидемпінгова (індивідуальна); компенсаційна (індивідуальна); спеціальна (індивідуальна).

З кожного виду товару встановлюється лише один вид ліцензії. Те ж саме стосується і квоти. Ліцензування і квотування пов'язані між собою, оскільки ліцензування використовується як механізм розподілу квоти шляхом видач ліцензій індивідуальним імпортерам до її вичерпання.

Різновидом ліцензування є контингентування – встановлення державного контролю за експортно-імпортними операціями через обмеження номенклатури товарів, у межах визначених державою кількісних чи вартісних квот протягом встановленого періоду часу.

Квоти можуть встановлюватись як на експорт, так і на імпорт товарів. Встановлення квот переслідує певні цілі.



Експортні квоти вводяться відповідно до міжнародних стабілізаційних угод, що встановлюють частку кожної країни у спільному експорті певного товару, або урядом окремої держави для обмеження вивозу товарів, дефіцитних на національному ринку.



Імпортні квоти вводяться національним урядом для захисту місцевих товаровиробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

Квотування вводиться для балансування розвитку зовнішньої торгівлі та платіжних балансів, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та виконання міжнародних зобов'язань. Квотування є механізмом успішного ведення торгових переговорів, який дозволяє досягати взаємовигідних домовленостей.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) квот (контингентів): глобальні; групові; індивідуальні; антидемпінгові; компенсаційні; спеціальні.

Крім кількісних обмежень експорту/імпорту, якими є ліцензування та квотування, держава встановлює також заборону на певні зовнішньоторговельні операції. Так, в Україні забороняється:

- експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;
- імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди здоров'ю або становити загрозу життю населення та тваринного світу, або призвести до руйнування навколишнього середовища;
- імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;
- експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності.

Конкретний перелік товарів, експорт/імпорт яких підпадає під заборону, затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.



Цікаво знати...

З 2 лютого 2019р. у Євросоюзі запроваджуються остаточні захисні заходи щодо імпорту металопродукції, що передбачають сплату мита у 25% після вичерпання квоти.

ЄС запроваджує захисні заходи у формі індивідуальних та глобальних тарифних квот для всіх країн. Після вичерпання квоти до імпорту сталевих продукцій буде застосовуватись мито у розмірі 25%. Захисні заходи діятимуть три роки, включаючи період дії попередніх заходів. Тобто остаточні заходи будуть діяти з 2 лютого 2019 року по 30 червня 2021 року.

Під дію захисних заходів підпадає 26 категорій товарів металургійної галузі. Товари походженням з України підпадають під тарифні квоти за 14 товарними групами. Мінекономрозвитку домоглося виключення України з-під дії захисних заходів по 12 товарних категоріях.

Україна отримала індивідуальні квоти за 12 категоріями товарів, додають у міністерстві. В рамках цих квот продукція експортуватиметься до країн Євросоюзу на умовах, визначених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

По 2 товарних категоріях товари з України ввозитимуться до ЄС в рамках глобальної квоти (труби для газопроводів та гарячекатаний плоский прокат).

За оцінками Мінекономрозвитку, застосування захисних заходів Європейським Союзом у такій формі не матиме «значного негативного впливу на обсяги поставок до країн ЄС». Аргументують це тим, що застосування попередніх заходів (із 19 липня 2018 року по 1 лютого 2019 року) «майже не вплинуло на обсяги поставок української продукції на ринок ЄС. Українська металургійна продукція продовжувала експортуватись до країн ЄС у традиційних обсягах, при цьому по деяких товарних позиціях було зафіксовано зростання поставок».

На територію України дозволяється імпорт лише тих товарів, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, фітосанітарними, ветеринарними та екологічними характеристиками не порушують мінімальних умов відповідних стандартів та вимог, що діють на території України. В разі відсутності національних стандартів та вимог України

щодо певного товару застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах - експортерах зазначених товарів.

Введення системи квотування потребує організації її використання, тобто, необхідно вирішити кому і як надати можливість поставляти товар у рахунок квот та виключити перевищення їх обсягів. Існує декілька видів використання системи квотування:

– якщо система функціонування ринку є сталою, а розмір квот близький до рівня реальних потреб в імпорті, то квоти розподіляються за фактичними поставками до того моменту, доки не буде використаний увесь обсяг квот. Цей спосіб вимагає чіткої роботи митної служби, оперативної інформації про поставки через усі митні пункти. Для розподілу партій товару та контролю за часом їх поставки використовують спеціальні процедури. Цей спосіб підходить для контролю за виконанням тарифних квот;

– механізм ліцензування має забезпечити відповідність розмірів поставок та обсягів квот. Механізм розподілу ліцензій суттєво впливає на результати квотування.

Відомо три основних способи розподілу ліцензій:

– на основі аукціону (передбачає надання права на ввезення чи вивезення товару в рахунок квот тій компанії, яка зможе запропонувати за це право більшу ціну, але рішення приймаються суб'єктивно);

– на основі явних переваг (передбачає суб'єктивне рішення державних органів про розподіл прав на поставки в рахунок квот. Як критерії використовуються дані про репутацію фірми, її досвід у торгівлі тим чи іншим товаром, фінансові та технічні параметри);

– на основі затратного методу (передбачає розподіл квот пропорційно обсягам поставок, які припадали на ті чи інші фірми у минулому (у базовому періоді), або іншими показниками).

Найефективнішим способом є відкритий аукціон, що являє собою конкурсний продаж імпорتنих квот. Ліцензію одержує той експортер, який пропонує за неї найбільшу ціну як за право експортувати товар у рамках імпортної квоти. Конкурсний продаж імпорتنих квот приносить високий дохід державі і перешкоджає хабарництву й корупції.

Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму по кожному товару.

Квоти затверджуються Кабінетом Міністрів, а реалізація квот і ліцензування експорту (імпорту) здійснюється Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Ліцензування операцій по переміщенню валютних коштів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою інвестицій та/або надання (одержання) кредитів здійснюється Національним банком України.



Цікаво знати...

Франція стала першою у світі країною, що заборонила видавання ліцензій на видобування нафти і газу.

Президент Франції Еммануель Макрон заявив, що французька влада перестала видавати нові ліцензії на видобування вуглеводнів і планує у майбутньому відмовитися від їх видобування.

Влада Франції перестала видавати дозволи на розроблення нових родовищ і планує до 2040 року повністю відмовитися від видобування нафти і газу.

«Дуже пишася тим, що Франція стала першою країною у світі, яка заборонила видавання будь-яких нових ліцензій на розвідку вуглеводнів і їх будь-яку експлуатацію до 2040 року», – зазначив Емануель Макрон

Такі дії є частиною стратегії екологічного розвитку Франції, згідно з якою держава хоче відмовитися від дизельних і бензинових автомобільних двигунів до 2040 року.

Зазначається, щоб виконати умови Паризького договору з клімату можливо, тільки якщо «80% розвіданих корисних копалин продовжать залишатися під землею».

Щоб одержати ліцензію на імпорт товарів, необхідно підготувати такі документи:

- заявку на ліцензію;
- копію контракту зі специфікаціями;
- сертифікат, який засвідчує відповідність технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик товару встановленим нормам.

Ліцензії не підлягають передачі іншим юридичним особам, крім випадків виконання контракту посередником, який реалізує товари на підставі договору доручення комісії чи агентської угоди.

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених за формою, затвердженою і опублікованою Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Заявка на ліцензію повинна мати такі реквізити: номер заявки, офіційне найменування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, найменування та код товару (товарів), виробник, споживач товару, шифр та назву країни (країн), у яку (які) товар експортується або з якої (яких) він імпортується, строк дії, кількість або вартість товару (в разі квотування експорту та імпорту і видачі відкритої індивідуальної ліцензії), митниця, повне найменування та адреса продавця і покупця, вид угоди, валюта платежу, одиниця виміру товару, ціна товару, погодження, ім'я керівника подавця, орган, який видав ліцензію, особливі умови ліцензії.

У разі прийняття рішення про видачу ліцензії на бланку заявки ставиться номер та вид ліцензії, підпис службової особи, яка видала ліцензію, і печатка відповідної установи. Бланк заявки, на якому проставлено зазначені вище реквізити, є документом, що засвідчує наявність ліцензії. Наявність у подавця заявки контракту, який було укладено до прийняття рішення про видачу ліцензії, не є підставою для її видачі.

Рішення про видачу ліцензії або про відмову видається подавцю заявки не пізніше як у 30-денний строк з дня реєстрації поданої заявки у спеціальному реєстрі протягом двох робочих днів з дня її надходження. Рішення щодо заявки на ліцензію реєструється у Державному реєстрі експортних та імпортних ліцензій, зміст якого відкрито для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Рішення про відмову у видачі ліцензії має бути мотивованим і надсилається (видається) подавцю у письмовій формі.

У разі відсутності зареєстрованого рішення щодо заявки на ліцензію у встановлений законом строк або в разі необґрунтованої відмови у видачі ліцензії подавець заявки може звернутися за захистом своїх прав до судових органів

України. За видачу ліцензії стягується державний збір, розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України і який має відповідати фактичним витратам держави на здійснення операцій з видачі ліцензії. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України не має права вимагати у подавця додаткової інформації, крім тієї, що міститься у заявці.

У разі запровадження режиму квотування заявки на індивідуальні ліцензії розглядаються Міністерством економічного розвитку та торгівлі України в порядку надходження, який визначається згідно з датами їх реєстрації.

Якщо на момент надходження заявки встановлену квоту вичерпано, приймання та реєстрація заявок припиняється. Про факт вичерпання квоти протягом семи робочих днів з моменту її вичерпання має бути офіційно повідомлено суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, який подав відповідну заявку.

Копія ліцензії, одержаної суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, додається до вантажної митної декларації і є підставою для пропуску через митницю вантажів, які підпадають під режим ліцензування та квотування. Органи державного митного контролю України надсилають протягом трьох робочих днів до Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України повідомлення про проходження через митний кордон товарів, що підлягають ліцензуванню і квотуванню.

5.3. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури

Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються фінансові методи, значна частина яких базується на прямому чи непрямому субсидуванні урядом національних експортерів. Застосування фінансових методів значною мірою обмежене, оскільки багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми. Це дозволяє знижувати ціну експортних

товарів та підвищувати, за рахунок цього, їх конкурентоспроможність на світовому ринку. До джерел фінансування експорту належать такі: державний бюджет; навколоурядові установи (банки, фонди, спілки); приватні експортери; банки, які обслуговують приватних експортерів.

Найпоширеніші фінансові методи нетарифного регулювання зображено на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Фінансові методи нетарифного регулювання

Субсидії є звичайним та широко поширеним інструментом реалізації економічної політики урядів, який використовується для розв'язання широкого спектру проблем і досягнення різноманітних цілей, обумовлених особливостями соціально-економічного розвитку країн. Вони застосовуються для:

- вирівнювання виробничих, економічних і соціальних умов окремих регіонів країни;
- підтримки зайнятості, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів і прогресивним змінам у структурі ринку праці;
- впровадження комплексних економічних і соціальних програм, спрямованих на прискорення розвитку у країнах, що розвиваються; сприяння реструктуризації певних секторів економіки з метою досягнення цілей соціальної політики;
- підтримки науково-дослідних програм; підтримки становлення нових галузей та експортних виробництв, сприяння залученню інвестицій, розвитку інфраструктури тощо.

Згідно з трактуванням, що наведене в Угоді з субсидій та компенсаційних заходів (СКЗ), субсидія - це «фінансовий внесок уряду та якого-небудь державного органу» та «пільга, отримана у зв'язку з цим».



Експортна субсидія – фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн-учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Субсидування зазвичай концентрується в окремих секторах, в результаті державні субсидії дуже сильно впливають на міжнародну торгівлю деякими товарами. Традиційно найбільших масштабів субсидування набуває у торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Субсидії відрізняються великою різноманітністю, з погляду механізмів здійснення підтримки, об'єктів субсидування та законності їх застосування згідно з Угодою СКЗ. Класифікацію субсидій наведено на рис. 5.3.



Рис. 5.3. Класифікація субсидій

Прямі субсидії – це безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу

Непрямі субсидії – це форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових вилучень та пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись як експортних так і імпортних товарів

Перехресні субсидії – це дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.

Внутрішні субсидії – це різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування.

Експортні субсидії – це бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт.

Субсидування затрат – це дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури.

Субсидування товару (продукту) – це прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту.

Субсидування споживання – це субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів.

Субсидування перебудови структурного виробництва – це субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою.

Субсидування окремих регіонів – це субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам.

«Заборонені субсидії» обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпортними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок, основними рисами якого є: прискорений розгляд справи органом з розв'язку суперечок (ОРС) і безумовне скасування субсидій, визнаних «забороненими».

Субсидії, «які дають підстави для вживання заходів» – це субсидії які викликають негативні наслідки, а саме:

– шкоду національній економіці імпортуючої держави - члена СОТ;

– «зникнення» або ураження вигод, які прямо чи непрямо вилучаються державами-членами за ГАТТ-94;

– серйозну шкоду інтересам інших держав - членів СОТ.

Субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів» – це субсидії, які не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги:

– допомога на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (до 75 % від їх вартості після початку виробництва);

– допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку;

– допомога, яка сприяє адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог

Найбільше впливають на розвиток міжнародної торгівлі експортні субсидії. Основне завдання експортних субсидій - розширення експортних ринків, збільшення збуту та штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів, яке вирішується шляхом використання коштів національного бюджету. Тобто, субсидування – це допомога експортним секторам шляхом перерозподілу коштів платників (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет.

Наслідком надання експортних субсидій є розширення продажу товарів на зовнішньому ринку при падінні цін на нього. Побічним ефектом експортного субсидування, якщо воно безпосередньо здійснюється залежно від показників експорту, може бути зростання цін на внутрішньому ринку, яке відбувається внаслідок переключення ресурсів товару із внутрішнього ринку на зовнішній.

Для країни-експортера субсидування - це додаткові бюджетні витрати. Від субсидування завжди виграють продуценти експортних товарів та експортери; економіка країн завжди зазнає чистих втрат. Субсидування фактично означає продаж товарів іноземним покупцям нижче рівня фактичних затрат на їх виробництво у країні-експортері, тобто витік коштів з країни.

Перелік заборонених експортних субсидій згідно Додатку I до Угоди СКЗ включає таке:

- прями субсидії, які залежать від результатів експорту;
- схеми утримання валюти, включаючи виплату премій за експорт;
- пільгові внутрішні розцінки на транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях;
- надання урядом, прямо чи непрямо, товарів або послуг для використання у виробництві експортних товарів на умовах, більш вигідних, ніж при наданні аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів або послуг для виробництва товарів для внутрішнього споживання, якщо (у випадку товарів) такі умови є більш вигідними, ніж комерційні умови, доступні експортерам на світовому ринку;
- виключення (звільнення, зменшення або відстрочка) з прямого оподаткування (наприклад, податки на заробітну платню, на прибуток пов'язаний з експортом, процентні виплати, роялті, податки на нерухоме майно) або з соціальних виплат;
- спеціальні відрахування, прямо пов'язані з експортом або його показниками, які перевищують відрахування, що надаються відносно виробництва для внутрішнього споживання і які застосовуються при розрахунку бази для нарахування прямих податків;
- виключення або зменшення непрямих податків (наприклад, ПДВ, акцизи, податки з продажу, податки на оборот, франчайзинг, гербові збори тощо) з продукції, що продається на експорт, якщо воно перевищує таке звільнення або зменшення щодо такої же продукції, що продається на внутрішньому ринку;
- виключення або зменшення чи відстрочка сплати кумулятивних непрямих податків попередньої стадії, тобто оподаткування товарів і послуг, що використовуються прямо чи непрямо у виробництві експортних товарів, на різних послідовних стадіях виробництва;
- зменшення або повернення зборів, пов'язаних з імпортом (наприклад, тарифів чи інших зборів), якщо воно перевищує таке зменшення або повернення імпорتنих зборів, які стягуються з імпортованих матеріалів, що використовуються у виробництві експортних товарів;

- програми експортних гарантій або страхування за привілейованими ставками, які недостатні для того, щоб покрити довгострокові видатки за цими програмами;

- експортні кредити за нижчими ставками, ніж ті, за якими уряду фактично доводиться платити за використання таких коштів, якщо надання кредитів використовується для забезпечення суттєвої переваги щодо умов експортного кредитування;

- будь-які інші витрати за рахунок держави, які прямо чи непрямо призводять до зростання експорту будь-якого товару з її території чи до зменшення імпорту будь-якого товару на її територію.

Основні мотиви (причини) використання експортних субсидій країнами-експортерами:

- надання додаткових вигід продуцентам та експортерам за рахунок деяких витрат для економіки країни у цілому. Основний тягар - на платниках податків і підприємствах галузей, які не пов'язані з виробництвом субсидованого товару;

- підтримка зайнятості в експортних галузях;

- стимулювання розвитку тих чи інших галузей для удосконалення структури економіки;

- витіснення іноземних конкурентів з ринку;

- розширення експорту як джерела надходження іноземної валюти.

Надання експортних субсидій має дещо суперечливі наслідки, оскільки одночасно непрямо стимулює імпорт. Це пояснюється тим, що розширення експорту, яке відбувається завдяки субсидіям, сприяє припливу іноземної валюти і укріпленню курсу національної валюти, а отже, і підвищенню конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку країни-експортера та її падінню для експортних товарів. В результаті зростає попит на імпорт. Таким чином, немає сенсу субсидувати експорт товарів, які є важливими джерелами валютних надходжень.

Економічні наслідки для країни-імпортера у цілому подібні до наслідків демпінгу.

Внутрішнє субсидування товарів, які конкурують з імпортом, є інструментом зовнішньоторговельної політики, який

обмежує імпорт та сприяє заміщенню імпортних товарів товарами, що виробляються всередині країни.

Економічний ефект виявляється у розширенні внутрішнього виробництва. Відмінність від ситуації з використанням імпортних мит або квот полягає у тому, що у разі використання внутрішніх субсидій не змінюються ціни на внутрішньому ринку субсидованого товару.

Введення внутрішньої субсидії на товари, які конкурують з імпортом, дозволяє:

- розширити внутрішнє виробництво товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортних товарів та скорочення обсягу імпорту;
- отримувати субсидії ефективним підприємствам, що буде сприяти розширенню виробництва;
- штучно стимулювати неефективні підприємства та виробництва, це втрати економіки.

Експортне кредитування являє собою одну з форм прихованого субсидування експорту, яке ми уже розглядали вище.



***Експортне кредитування** – це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками*

Експортне кредитування може здійснюватись у таких видах:

- субсидування кредитів національним експортерам (кредитів від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову);
- державних кредитів іноземним імпортерам за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала (зв'язаний кредит);
- страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні ризики (неспроможність імпортера оплатити поставку) та політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

Можна виділити такі види експортних кредитів:

- короткострокові (до 1 року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини);
- середньострокові (від 1 до 5 років для кредитування експорту машин та обладнання);
- довгострокові (понад 5 років для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів).

Експортні кредити можуть набувати форми зовнішньої допомоги іншим державам. Практично всі двосторонні міжурядові кредити, які отримує Україна від іноземних держав, мають зв'язаний характер, тобто обумовлені закупкою певних товарів у країні, яка їх надала і тому може розглядатись як форма торгової політики стимулювання експорту.

Розмір субсидування через цільове кредитування розраховується як різниця між відсотковою ставкою за пільговим кредитом та поточною відсотковою ставкою. У банківській практиці відсоткові ставки з експортних кредитів зазвичай суттєво нижчі від ставок з інших видів кредитів і нерідко є предметом узгодження між країнами в рамках картельних угод.

Існують інші способи стимулювання експорту через експортні кредити, які не піддаються кількісній оцінці, а саме:

- перенесення строків перших платежів за кредитами на більш віддалений період;
- оплата кредитів у валюті покупця або у формі товарних поставок;
- державне пільгове страхування експортних кредитів тощо.

До спеціальних імпорتنих процедур, що застосовуються в Україні, належать (ст.19 Закону України Про "ЗЕД"):

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;
- режим попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки;
- запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари у разі досягнення платіжним балансом України критичного стану.

Державні закупки по імпорту комплексного устаткування або масових партій інших товарів з використанням коштів Державного валютного фонду України мають обов'язково провадитись з використанням процедури міжнародних торгів.



Попередні імпорتنі депозити – внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безвідсоткові рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених відсотках до вартості відповідного договору (контракту) (ст. 1 Закону України Про «ЗЕД»).

Режим попередніх імпорتنих депозитів запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного балансу України, який встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у відсотках до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 процентів.

Попередній імпортний депозит відкривається не пізніше як через три робочих дні з моменту набрання договором (контрактом) юридичної сили. В разі порушення зазначеного строку або інших умов відкриття попередніх імпорتنих депозитів до суб'єктів ЗЕД застосовуються санкції, які визначаються порядком, затвердженим Національним банком України.

Кошти, що надходять на рахунки попередніх імпорتنих депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортними депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту ЗЕД, що відкрив попередній імпортний депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України.

Забороняється застосування режиму попередніх імпорتنих депозитів щодо товарів, до яких запроваджується режим ліцензування і квотування імпорту.

У разі досягнення платіжним балансом України критичного стану застосовується, як виняток, процедура запровадження, змін та скасування тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари, яка спирається на норми відповідних статей СОТ.

5.4. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита

Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.



Демпінг – вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних субсидій експортерам або за рахунок зацікавлених фірм.

Здійсненню демпінгу сприяють:

- відмінності у попиті на товар у різних країнах;
- наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціни.

В міжнародній торговій практиці є класифікація видів демпінгу за мотивами та термінами застосування, яку наведено на рис. 5.4.



Рис. 5.4. Класифікація видів демпінгу

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. Цей вид демпінгу використовують

у випадку надвиробництва товарів у підприємства. Не маючи можливості реалізовувати товар у себе в країні і не бажаючи спиняти виробництво, підприємство продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж внутрішня.

Постійний демпінг - це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг - це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Прихований демпінг – має місце тоді, коли імпортер реалізує товар дешевше, ніж придбав його в експортера, з яким він має тісні зв'язки, та дешевше порівняно з його ціною в країні-експортері. Іншими словами, в основі демпінгу лежить трансфертне ціноутворення;

Непрямий демпінг – коли товар імпортується через третю країну, в якій його ціна не вважається демпінговою;

Вторинний демпінг – коли йдеться про експорт товару, при виробництві якого використані компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду за рахунок поліпшення умов торгівлі, уряди країн вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведено, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.



Антидемпінгові мита – це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Для застосування антидемпінгових заходів (ст. VI п. 2 ГАТТ - антидемпінгові мита) необхідне дотримання таких умов:

– наявність демпінгової різниці (маржі), тобто перевищення нормальної вартості над ціною, за якою експортується

товар; демпінгова маржа розраховується у відсотках від експортної ціни;

– наявність фактично доведеного матеріального збитку або загрози матеріального збитку певній галузі національного господарства країни-імпортера;

– існування причинно-наслідкового зв'язку між фактом продажу за демпінговими цінами та збитком.

Антидемпінговий процес складається з таких основних стадій:

1. Ініціювання антидемпінгового розслідування. Заява про необхідність порушення розслідування подається від імені тієї галузі промисловості, інтереси якої постраждали і якщо урядові органи вважатимуть, що скарга має підстави для офіційного започаткування процедури, розслідування вважається розпочатим;

2. Проведення антидемпінгового розслідування та призначення антидемпінгового заходу або припинення розслідування на передбачуваних підставах. Під час розслідування мають бути встановлені факти демпінгу та наявності шкоди або загрози такої шкоди, а також причин-но-наслідковий зв'язок між ними. Якщо це не доведено - справа закривається. В протилежному випадку, компетентні органи продовжують розслідування для встановлення обсягу демпінгу та завданої шкоди. Розслідування може бути припинено також на підставі угод з демпінговими експортерами про мінімальні ціни їх продажів, в результаті яких припиниться завдання шкоди місцевим виробникам. У разі відсутності взаємоприйнятних цінових угод вводяться антидемпінгові. Вони прораховуються відносно кожного експортера, який допустив демпінг, і їх остаточний розмір не повинен перевищувати величину демпінгової різниці;

3. Застосування антидемпінгового заходу. Строки застосування заходів обмежуються часом, необхідним для нейтралізації шкоди, викликаной демпінгом, і не можуть бути більшими ніж 5 років. Продовження на строк понад 5 років можливе лише на підставі нового розслідування.

Для контролю за здійсненням антидемпінгових заходів Угодою про застосування ст. VI ГАТТ засновано Комітет СОТ з антидемпінгу. Суперечки з антидемпінгових заходів передаються на розгляд Ради СОТ з розв'язку торгових суперечок.



Антидемпінгове законодавство кожної держави-члена СОТ повинне включати положення про можливість оскарження адміністративних дій і рішень у суді.

На практиці поширено декілька видів припинення демпінгової практики. Наприклад, у США та Японії встановлюється антидемпінгове мито у розмірі різниці між демпінговою та нормальною цінами. У країнах ЄС антидемпінгове законодавство встановлює антидемпінгові мита у розмірі завданої шкоди. У деяких випадках експортери добровільно відмовляються від демпінгової практики, тому що судові рішення можуть потягнути за собою примусове залишення ринку.

Угодами СОТ встановлюються певні правила, яких країни повинні дотримуватися при застосуванні заходів захисту від демпінгового імпорту, субсидованого імпорту чи зростання імпорту, який може завдати шкоди вітчизняному виробнику.

В Україні з 1998 року діє наближене до норм СОТ законодавство щодо проведення антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань і застосування відповідних заходів. Однак, деякі положення цих законів ще потребують внесення змін з метою забезпечення повної відповідності нормам угод СОТ.

Питання для самоконтролю

1. В чому полягає сутність нетарифного регулювання?
2. Дайте визначення понять «квотування» і «квота».
3. Які види квот ви знаєте?
4. Дайте визначення понять «ліцензування» та «ліцензія».
5. Які види ліцензій ви знаєте?
6. Охарактеризуйте методи прихованого, , побічного протекціонізму.
7. Що відноситься до методів стимулювання експорту?
8. Які цілі лежать в основі процесу ліцензування?
9. Які способи розподілу ліцензій ви знаєте?

10. Охарактеризуйте механізм оформлення документів для отримання ліцензій.
11. Дайте визначення поняття «субсидія».
12. Наведіть класифікацію експортних субсидій.
13. Які основні мотиви (причини) використання експортних субсидій країнами-експортерами ви знаєте?
14. Охарактеризуйте поняття «експортне кредитування».
15. Які способи стимулювання експорту через експортні кредити, які не піддаються кількісній оцінці ви знаєте?
16. Дайте визначення поняття «демпінг».
17. Які види демпінгу ви знаєте?
18. Дайте визначення поняття «антидемпінгове мито».
19. Охарактеризуйте антидемпінговий процес.

ТЕМА 6



**ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ
В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Питання для теоретичної підготовки

- 6.1. Сутність та класифікація форм розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності.
- 6.2. Акредитивна форма розрахунків.
- 6.3. Форми міжнародних розрахунків.
- 6.4. Особливості здійснення валютних операцій у ЗЕД.

Ключові терміни і поняття: авансовий платіж, акредитивна форма розрахунків, валюта ціни, валютний кліринг, інкасо, кліринг, міжбанківський кліринг, неттінг, чек.

*«Не треба боятися великих витрат.
Треба боятися маленьких доходів».
(Джон Девідсон Рокфеллер)*

6.1. Сутність та класифікація форм розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності

Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки по зовнішній торгівлі товарами і послугами, некомерційними операціями, кредитами і рухом капіталів.

Міжнародні розрахунки являють собою організацію і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями суб'єктів розрахунків різних країн. Ці вимоги і зобов'язання, як правило, виражені в іноземній валюті, виникають на основі економічних, науково-технічних, політичних і культурних відносин між країнами.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є:

- імпортери;
- експортери;

- банки, кредитні установи;
- держави;
- міжнародні організації;
- фізичні особи.

Способи організації міжнародних розрахунків:

- з використанням кореспондентських відносин між комерційними банками;
- розрахунки через кореспондентські рахунки, які відкриваються в установах центральних банків;
- розрахунки через клірингові установи.

Для здійснення міжнародних розрахунків та інших операцій в іноземній валюті уповноважені банки встановлюють кореспондентські відносини з банками-нерезидентами. При виборі банків-кореспондентів перевага віддається центральним банкам держав, а також великим комерційним банкам-нерезидентам, які мають стійке фінансове становище і добру ділову репутацію. Кореспондентські відносини оформляються за допомогою листів, якими обмінюються банки, або за допомогою укладення угоди між ними. В угодах і листах встановлюється порядок і обумовлюються умови виконання банківських операцій, відкриття і ведення кореспондентських рахунків.

Кореспондентські рахунки уповноважених банків, відкриті в закордонних банках, називаються рахунками «НОСТРО», а рахунки іноземних банків, відкриті в «нашому» банку, називаються рахунками «ЛОРО».

Облік операцій, що здійснюються за рахунками «НОСТРО» і «ЛОРО», відбивається на окремих рахунках балансу банку. Операції по рахунках «НОСТРО» враховуються на балансових рахунках «Кореспондентські рахунки в банках-нерезидентах», «Кореспондентські рахунки в кредитних організаціях-кореспондентах». Рахунки «НОСТРО» – активні, на них обліковуються кошти банку, депоновані в іноземних банках-кореспондентах. З цих рахунків здійснюються платежі банку на користь зарубіжних організацій, фірм, банків і окремих громадян, а також розрахунки в іноземній валюті між уповноваженими банками. Всі платежі з рахунків «НОСТРО» здійснюються тільки з дозволу банку-власника рахунку і оформляються кредитовими авізо (офіційне письмове повідомлення) банкам-кореспонден-

там із зазначенням в них дати валютування (перерахування коштів). Іноземна валюта зараховується на рахунки «НОСТРО» банками-кореспондентами самостійно, про що повідомляється банку-власнику рахунку. Рахунки «ЛОРО» враховуються на балансових рахунках «Кореспондентські рахунки кредитних організацій-кореспондентів», «Кореспондентські рахунки банків-нерезидентів». Рахунки «ЛОРО» є пасивними, на них враховується іноземна валюта, що належить банкам-кореспондентам. За кредитом цих рахунків відображається надходження іноземної валюти, що належить банкам-кореспондентам та їх клієнтам. Зарахування іноземної валюти банк виробляє самостійно з повідомленням банку-кореспондента. За дебетом рахунків «ЛОРО» відображаються платежі в іноземній валюті на користь даного уповноваженого банку та його клієнтів. Ці операції здійснюються банком з дозволу банку-кореспондента. За кореспондентськими рахунками «НОСТРО» і «ЛОРО» в аналітичному обліку відкриваються особові рахунки по кожному банку і виду валюти. Банки-кореспонденти в узгоджені терміни висилають виписки по рахунках «НОСТРО» і «ЛОРО». Уповноважений банк перевіряє виписки по рахунках «НОСТРО» в міру їх отримання. За результатами звірки сум, вказаних в виписках, з даними обліку уповноваженого банку щомісяця готується таблиця звірки розрахунків. Необхідність складання такої таблиці спричинена тим, що обороти і залишки особових рахунків за виписками банків-кореспондентів не завжди збігаються з даними обліку уповноваженого банку. Про виявлені розбіжності уповноважений банк сповіщає банк-кореспондент і вживає заходів до їх усунення.

Засобами міжнародних розрахунків є:

- комерційні переказні векселі (тратти) – письмові накази про сплату певної суми певній особі у визначений термін, що виставляються експортерами на іноземних імпортерів;
- звичайні (прості) векселі – боргові зобов'язання імпортерів, оформлені ними в документарній формі векселя;
- банківські векселі – векселі, що виставляються банками даної країни на своїх іноземних кореспондентів. Залежно від репутації банків сфера обігу їх векселів ширша, ніж комер-

ційних векселів. Купуючи банківські векселі, імпортери пересилають їх експортерам для погашення своїх зобов'язань;

– банківський чек – письмовий наказ банку своєму банку-кореспонденту про перерахування певної суми з його поточного рахунку за кордоном чекодержателю;

– міжнародні банківські перекази – електронні (e-banking, раніше – поштові і телеграфні) перекази за кордон;

– міжнародні банківські картки (кредитні, пластикові та ін.) – іменні (особисті) або корпоративні грошові документи, що дають право власникам використовувати їх для придбання товарів і послуг за кордоном на безготівковій основі.



Цікаво знати...

Вексель є одним з найстаріших фінансових інструментів. Спочатку він з'явився в Італії в XII столітті, тому більшість термінів, пов'язаних з вексялями (індосамент, аваль), мають італійське походження. В ті часи вексель використовувався при проведенні операцій, пов'язаних з обміном валюти. Міняйло, отримавши грошові кошти, видавав боргову розписку, платіж за якою можна було отримати в іншому місці. Завдяки своїй гнучкості і зручності вексель швидко поширився по Європі. Збільшення обсягів вексельних операцій потребувало законодавчого закріплення сформованих звичаїв ділового обороту, і в 1569 році в Болоньї був прийнятий перший вексельний статут.

Спочатку векселедержателю заборонялося передавати свої права іншим особам, однак вже до початку наступного століття, дані обмеження стали стримуючим фактором в торгівлі, і вони були поступово скасовані. Вексельні права стало можливим передавати за допомогою проставлення особливого наказу векселедержателя - індосаменту (від італійського in dosso - спинка, хребет, зворотний бік, оскільки даний напис відбувалася, як правило, на зворотному боці векселі).

У міжнародних розрахунках переважно використовуються основні світові валюти, перш за все, сім валют провідних світових держав, які увійшли до цієї групи завдяки своїй ліквідності і впливу в фінансовому світі: World Currencies - долар США, євро, фунт стерлінгів, японська ієна, швейцарський франк, австралійський і канадський долар. Саме в цих валютах відбувається укладання більшості міжнародних контрактів.

Їх основними ознаками є висока платоспроможність, висока ліквідність (будь-яку з цих валют можна з легкістю обміняти на іншу) і стабільність курсу.

Незважаючи на те, що зі скасуванням золотого стандарту, припиненням розміну кредитних грошей на метал, розвитком світових валют зникла необхідність застосовувати золото для оплати міжнародних зобов'язань, золото все-таки використовується як надзвичайні світові гроші при непередбачених обставинах. В сучасних умовах країни вдаються до обміну частини офіційних золотих запасів на валюти, в яких виражені їх міжнародні зобов'язання за зовнішньоторговельними контрактами і кредитними угодами. Таким чином, в даний час золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано через операції на ринках золота.

Спеціальні права запозичення (СПЗ) або (SDR), створені в 1969 р Міжнародним валютним фондом в якості штучного резервного і платіжного засобу як додаток до існуючих резервних активів країн-членів, має тільки безготівкову форму у вигляді записів на банківських рахунках. СДР в міжнародних розрахунках застосовується обмежено, обертається тільки всередині МВФ. Сфера використання СДР: для регулювання сальдо платіжних балансів, для покриття дефіциту платіжного балансу, поповнення резервів, розрахунків за кредитами МВФ.

Міжнародні розрахунки в ХХ ст. стали особливим об'єктом уніфікації, що зумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. На міжнародних конференціях в Женеві, що проходили під егідою Ліги Націй в 1930 і 1931 рр., були прийняті міжнародні вексельні та чекові конвенції, спрямовані на уніфікацію відповідних національних правових норм і усунення складнощів використання векселів і чеків в міжнародних розрахунках. Однаковий закон про переказний і простий векселі служить базою національного законодавства в більшості країн. Подальша уніфікація вексельного законодавства здійснюється Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

Міжнародна торгова палата, створена в Парижі на початку ХХ століття, розробила і опублікувала ряд документів, що

містять уніфіковані правила по окремих видах міжнародних розрахунків: уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, по інкасо, за міжбанківським розрахунками. Так, наприклад, перші правила по інкасо були розроблені ще в 1936 р, а потім були перероблені.

Міжнародні розрахунки регулюються, крім міжнародних банківських правил та звичаїв, національними законодавчими актами. Такі норми, які не становлять ніяких перешкод до застосування їх в міжнародних розрахункових відносинах за відсутності спеціального регулювання, є, наприклад, в законодавстві США, України та низки інших країн. У більшості випадків внутрішньодержавні акти в своїх положеннях враховують зміст міжнародного регулювання.

Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються за допомогою фінансових і комерційних документів. До фінансових документів належать прості і переказні векселі, чеки, платіжні розписки або інші подібні документи, що використовуються для одержання грошового платежу. Комерційні документи включають: рахунки-фактури, документи, що підтверджують відвантаження чи відправку товарів або прийняття до навантаження (коносаменти, залізничні, автомобільні або авіаційні, накладні, поштові квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення); страхові документи страхових компаній морських страховиків або їх агентів; інші документи-сертифікати, що засвідчують походження, вагу, якість або аналіз товарів, а також перетин ними кордону; митні та консульські рахунки. Банк перевіряє лише зміст і повноту цих документів.

Міжнародні платежі здійснюються в різних валютах, тому вони тісно пов'язані з операціями купівлі-продажу валют. Ефективність їх проведення залежить від динаміки валютних курсів.

При укладанні зовнішньоторговельних угод сторони домовляються про те, в якій валюті буде здійснюватися платіж: у валюті однієї зі сторін або у валюті третьої країни. Іноземна валюта в міжнародному платіжному обороті виступає не у вигляді готівкових грошових знаків або монет, а головним чином у формі електронних переказів, чеків, строкових тратт. Готівкові грошові знаки використовуються в міжнародному

платіжному обороті фізичними особами, які виїжджають у відрядження або як туристи, однак фізичними особами більшою мірою використовуються пластикові картки.

Міжнародні контракти, пов'язані з проведенням розрахункових операцій, конкретизують загальні принципи здійснення платежів в іноземній валюті, передбачаючи такі базові елементи: валюту ціни; валюту платежу; форми і банки розрахунків. Поняття «валюта ціни» і «валюта платежу» слід розрізняти.



Валюта ціни – це валюта, в якій визнаються контрактні ціни на товар (іноді вона фіксується в декількох валютах або міжнародних розрахункових одиницях – СДР).

Валюта платежу - це валюта, яка використовується для погашення зобов'язань імпортера.

При нестабільності валютних курсів ціни фіксуються в найбільш стійких валютах, а платіж, як правило, у валюті країни-імпортера. При розбіжності валюти ціни і платежу в контракті обумовлюється курс перерахунку першої в другу за паритетом МВФ або за ринковим курсом. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а підвищення - імпортер (позичальник).

Умовами платежу можуть бути: оплата готівкою, оплата в кредит, а також в кредит з опціоном (тобто правом вибору готівкового платежу). Перша пов'язана з оплатою експортних товарів після їх передачі покупцеві або з платежем за допомогою документів, що підтверджують відвантаження товару (рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, страховий поліс і т. д.). Друга виступає головним чином у вигляді комерційного кредиту, що надається продавцем товару покупцеві на термін від декількох місяців до 5-8 (а деколи і більше) років і забезпеченого борговим зобов'язанням на погашення – простим або переказним векселем (траттою). Нарешті, відповідно до третьої умови – кредиту з опціоном готівкового платежу – імпортер позбавляється знижки, що надається при наявній оплаті, якщо він користується правом відстрочки платежу, тобто кредитом.

Таким чином, міжнародні розрахунки:

- виникають в результаті відносин учасників зовнішньоекономічних угод та їх банків з приводу оформлення, пересилання, обробки і оплати передбачених контрактом документів;
- здійснюються за допомогою документів: фінансових (векселів, чеків, платіжних розписок) і комерційних (рахунків-фактур, відвантажувальних документів – коносаментів, накладних, квитанцій, страхових полісів, сертифікатів), тобто мають документарний характер;
- відбуваються відповідно до вироблених світовою практикою правил та звичаїв. Основні документи прийняті Міжнародною торговельною палатою. У разі приєднання до даних правил стають обов'язковими для банків та їх клієнтів. При цьому слід враховувати, що до основних документів приєднуються не країни, а банки. Періодично правила переглядаються, змінюється їх зміст і редакція.

6.2. Акредитивна форма розрахунків



Акредитивна форма розрахунків (Letter of Credit, L/C) – угода про зобов'язання банку на прохання клієнта оплатити документи або акцептувати (врахувати, неогоціювати) тратту на користь третьої особи (бенефіціара), на якого відкрито акредитив.

У розрахунках по документальному акредитиву беруть участь:

- імпортер, який звертається в банк з проханням про відкриття акредитива;
- банк імпортера, або банк-емітент, який відкриває акредитив;
- авізуючий банк, якому доручається сповістити експортера про відкриття на його користь акредитива і передати йому текст акредитива, перевіrivши його дійсність;
- бенефіціар-експортер, на користь якого відкривається акредитив;

- рамбурсний банк, якщо між банком експортера та банком імпортера відсутні кореспондентські зв'язки;
- перевізник і експедитор.

За операціями з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, але не з товарами, послугами та/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть відноситися документи. Правова база, що регулює взаємовідносини сторін-учасників акредитиву сформульована в «Уніфікованих правилах і практиках для документарних акредитивів» (УПДА) («Uniform Customs and Practice for Documentary Credits» – UCP 600), прийнятих Міжнародною Торговельною Палатою в редакції 2007 року.

Схема проведення акредитивних розрахунків представлена на рис. 6.1.



Рис. 6.1. Схема проведення акредитивних розрахунків

На практиці, найпростіший алгоритм дій використання акредитивної форми розрахунків такий:

- підписання контракту з партнером;
- подача заявки на відкриття акредитива;
- візування документу;

- відвантаження товару;
- передача документів в банк;
- перевірка ТТН (товарно-транспортної накладної);
- передача документу в банк покупця;
- оплата товару;
- отримання покупцем документів.

Види акредитивів:

1) за можливістю відкликання:

– відкличний – може бути змінений або анульований банком-емітентом за розпорядженням платника в будь-який момент без попереднього узгодження з експортером та іншими учасниками операції; використовується рідко;

– безвідкличний – не може бути змінений або анульований без згоди експортера, на користь якого він відкритий;

2) за ступенем підтвердження:

– підтверджений – акредитив, відповідальність за яким на прохання банку-емітента приймає інший банк, і цей банк додає своє підтвердження, яке є твердим зобов'язанням підтверджуючого банку на додаток до зобов'язання банку платити за акредитивом при виконанні його умов. У разі використання підтвердженого акредитива застраховані ризики, як в країні імпортера, так і в країні експортера;

– непідтверджений – зобов'язання виконання акредитива несе тільки банк-емітент (банк імпортера, який відкрив акредитив);

3) в залежності від покриття:

– покритий – банк-емітент заздалегідь перераховує кошти платника- імпортера або наданий йому кредит у розпорядження банку-виконавця;

– непокритий – покриття не перераховується;

4) в залежності від способу виконання акредитивного зобов'язання банку-емітента: з платежем за пред'явленням, з розстрочкою платежу, з акцептом, з неогоціацією;

5) в залежності від додаткових характеристик операції:

– трансферабельні (перевідні) акредитиви, за якими бенефіціар може передати право на отримання коштів по акредитиву іншим особам;

– акредитиви з червоним застереженням (Red Clause L/C), за якими продавець зможе отримати від банку-виконавця аванс на обумовлену суму. Аванс призначений для фінансування або здійснення закупівлі експортованого товару. Виплата авансу може здійснюватися банком-виконавцем, як за рахунок банку-емітента, так і за свій рахунок;

– револьверні акредитиви (Revolving L/C), що покривають поставки партіями через певні проміжки часу, і використовуються в межах обумовлених часткових сум, періодично поновлюваних протягом терміну дії акредитива;

– резервні акредитиви (Standby L/C), які являють собою гарантію, оформлену як акредитив або зобов'язання банку сплатити на користь бенефіціара за акредитивом гарантійну суму при настанні гарантійного випадку.

Таблиця 6.1.

Переваги акредитивної форми міжнародних розрахунків

Загальні	Для експортерів	Для імпортерів
<p>— застосовується в якості інструменту розрахунків і фінансування при операціях практично з усіма компаніями світу (висока ступінь юридичного захисту обумовлюється уніфікованими правилами)</p> <p>— дає можливість прашувати з будь-яким незнайомим зарубіжним партнером</p> <p>— знижує ризик неплатежу</p> <p>— використовується як засіб короткотривого фінансування</p>	<p>— документарний акредитив являє собою банківське зобов'язання, яке забезпечує більшу надійність отримання платежу експортеру, ніж інкасо чи оплата по факту поставки</p> <p>— акредитив може бути підтверджено - таким чином додається гарантія платежу від іншого банку</p>	<p>— імпортер може отримати допомогу і консультацію банку-емітента при визначенні комплексу документів, які повинні бути надані за умовами акредитива. Експортер не отримує оплати до тих пір, поки не надасть документи, зазначені в акредитиві</p> <p>— імпортер може отримати більш тривалий період кредиту в разі використання акредитива, ніж при здійсненні прямого платежу експортеру</p> <p>— імпортер може наполягати на відвантаженні товарів протягом певного періоду часу, вказуючи часові межі поставок товару в умовах акредитива</p>

Акредитив, особливо безвідкличний і підтверджений, більшою мірою, ніж інкасо, гарантує своєчасність платежу. Разом з тим це найбільш складна і дорога форма розрахунків,

імпортер при цьому змушений резервувати суму акредитива або використовувати кредит банку.

Крім того, до недоліків використанні акредитивів можна віднести такі:

- банк може перевіряти документи кілька тижнів;
- якщо покупець відмовиться від оплати, то продавець буде нести всі витрати, пов'язані зі зберіганням, продажем вантажу або його перевезенням в свою країну.

Акредитивна форма розрахунків використовується також для так званого пост-імпортного фінансування. Іноземний банк здійснює платіж на адресу продавця, надаючи відстрочку місцевій фінансовій установі, яка також відкладає дату оплати для свого клієнта. Такі операції можуть бути вигідні організаціям, які потребують позикових коштів при здійсненні ЗЕД.

Етапи розрахунків:

- клієнт відкриває поточний і валютний рахунок;
- підписується імпортний контракт, який передбачає використання акредитивної форми розрахунків;
- оформлюється паспорт угоди, відповідно до вимог законодавства;
- клієнт звертається із заявкою на відкриття акредитива;
- імпортний банк оплачує поставку продавцеві після відвантаження товару, надає відстрочку місцевій фінансовій установі, яка також відкладає дату оплати для свого клієнта.

Переваги такої схеми для покупців: можливість виконати зобов'язання без залучення власних коштів; більш низька вартість фінансування (у порівнянні з кредитом), тому що транзакція оплачується іноземною валютою; при укладенні кредитного договору встановлюється єдина процентна ставка; мінімальні валютні ризики; можливість роботи з постачальниками з будь-яких країн; зниження комерційних ризиків; гнучкий графік погашення кредиту.

Така схема використовується для оплати закупівель: сировини, споживчих товарів, техніки, виробничого обладнання, запасних частин, комплектуючих, продуктів інтелектуальної діяльності і т. д. При цьому, імпортер оплачує: вартість відстрочки в іноземному банку, маржу місцевої кредитної установи; комісію банку за акредитив.

6.3. Форми міжнародних розрахунків



***Інкасо** – це доручення експортера своєму банку одержати від імпортера певну суму або підтвердження (акцепт) того, що ця сума буде виплачена в певний термін. При здійсненні інкасової операції банки і їхні клієнти керуються Уніфікованими правилами по інкасо, розробленими Міжнародною торговельною палатою в 1936 р. у редакції 1995 р.*

Уніфіковані правила визначають види інкасо, порядок подання документів до платежу і здійснення платежу, акцепту або неплатежу, неакцепту, визначають обов'язки і відповідальність сторін, дають однакове тлумачення різних термінів і т. п. Згідно уніфікованих правил, інкасо – це операція, яка здійснюється банками на основі отриманих інструкцій з документами з метою:

- отримання акцепту (платежу);
- видачі комерційних документів щодо акцепту та/або платежу;
- видачі комерційних документів на інших умовах.

Залежно від видів документів, з якими проводиться інкасова операція, розрізняють два види інкасо:

- чисте інкасо, тобто інкасо фінансових документів, до яких відносяться чеки, векселі, платіжні розписки та інші документи, що використовуються для отримання платежу;
- документарне інкасо, тобто інкасо комерційних документів, які можуть супроводжуватися або не супроводжуватися фінансовими документами.

Основним комерційним документом є рахунок або рахунок-фактура. Комерційний рахунок виставляється покупцеві і містить зазначення суми, що пред'являється до платежу. У комерційному рахунку міститься повне і точне найменування товару, в інших документах опис товару може бути дано в загальній формі. Транспортний документ є підставою для виписки комерційного рахунку.

До транспортних документів належать:

- коносаменти (морські та річкові), що дають їх власникові право власності на товар;
- накладні (залізничні, авіа та авто);
- акти прийому-передачі;
- поштові квитанції;
- розписки;
- складські свідоцтва;
- страхові поліси і сертифікати – документи, що свідчать про наявність договору страхування вантажу.

Страхові поліси і коносаменти можуть передаватися за допомогою простих та іменних передавальних написів. До інших комерційних документів відносяться різного роду сертифікати: походження, якості, ваги, габаритів і т. д., а також сертифікації, свідоцтва і т. д. В умовах контракту повинні бути вказані найменування поданих документів і ким вони повинні бути видані, а в разі, якщо вимагається подання незвичайних, специфічних документів, то і їх зміст.

При розрахунках з експорту в формі документарного інкасо експортер після відвантаження товарів надає в уповноважений банк інкасове доручення з додаванням товарних документів, передбачених контрактом. Інкасове доручення виписується на бланках встановленої форми з обов'язковим зазначенням у ньому валюти платежу, порядку передачі документів платнику (після платежу або після акцепту), можливості здійснення часткових платежів, порядку передачі документів при часткових платежах. Інкасуєчий банк зобов'язаний точно дотримуватися інструкції експортера. Інкасове доручення та інші товарні документи надсилаються іноземному банку. Відіслані уповноваженим банком інкасові доручення реєструються за країнами і відображаються на позабалансовому рахунку «Документи і цінності, відіслані на інкасо в банки-нерезиденти». У картотеку до цього рахунку поміщаються екземпляри інкасових доручень, на яких вказується термін отримання іноземної валюти. При надходженні кредитового авізо іноземного банку про здійснений платіж сума отриманої валюти зараховується на транзитний рахунок експортера.

При продажу експортних товарів в кредит до інкасового доручення обов'язково додаються термінові тратти. Документи з поставки товарів на умовах надання комерційного кредиту враховуються при їх відсиланні до іноземного банку-кореспонденту на окремому позабалансовому рахунку. Акцептовані тратти можуть зберігатися до настання терміну платежу в іноземному банку або надсилаються на зберігання уповноваженому банку. Тратти з терміном оплати до одного року з дня надсилання на акцепт зберігаються в іноземних банках. Копії акцептованих тратт, залишених на зберіганні в іноземному банку, надсилаються до уповноваженого банку і поміщаються в картотеку позабалансового рахунку. При розрахунках за імпортовані товари інкасові доручення і товарні документи, що надходять від іноземних банків, реєструються уповноваженим банком. Копія інкасового доручення і товарні документи видаються платнику відповідно до інструкцій, що містяться в інкасовому дорученні. Імпортні товари оплачуються на підставі заяви імпортера про переведення валюти іноземному банку для експортера. Гроші в сумі переказу списуються з поточного валютного рахунку імпортера і зараховуються на кореспондентський рахунок банку-експортера (рис. 6.2.).

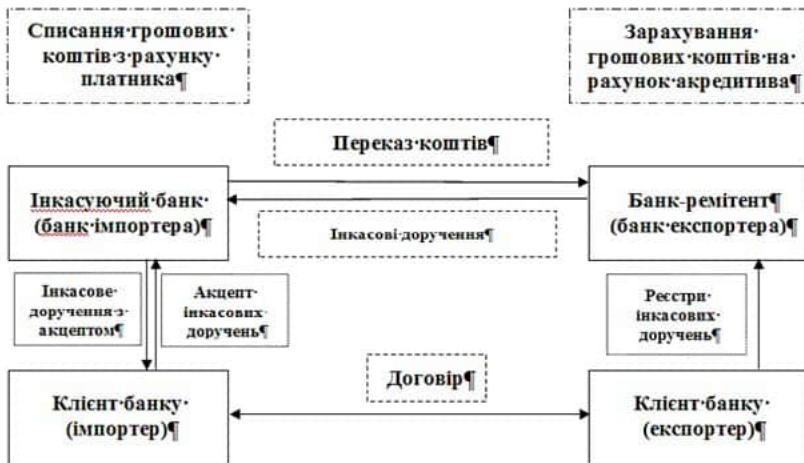


Рис. 6.2. Схема розрахунків інкасовими дорученнями

Переваги для експортера: інкасо – це інструмент розрахунків, за допомогою якого експортер в одній країні може отримати платіж від боржника в іншій країні. У разі документарного інкасо, якщо серед документів є коносамент, експортер може зберігати контроль за товарами до тих пір, поки імпортер або не оплатить їх, або не акцептує тратту.

Недоліки для експортера: ризик, пов'язаний з відмовою від платежу; значний проміжок часу між надходженням валюти за інкасо і відвантаженням товару.

Переваги для імпортера: для імпортера – немає необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обороту.



***Авансовий платіж** – оплата товарів імпортером авансом до відвантаження, а іноді до їх виробництва (наприклад, при імпорті дорогого устаткування, суден, літаків). Згода імпортера на попередню оплату пов'язана або з його зацікавленістю, або з тиском експортера.*

Розрахунки по відкритому рахунку. Розрахунки по відкритому рахунку – розрахунки, що передбачають періодичні платежі у встановлені терміни імпортера експортеру при регулярних поставках товарів в кредит за цим рахунком.

Відкритий рахунок застосовується при продажах на кредитних умовах, узгоджених між експортером і імпортером. Форма незручна для експортера, але дуже приваблива для імпортера. Імпортер отримує можливість не тільки отримати товар і здійснити його продаж до надання оплати – метод платежу, за яким продавець просто відправляє рахунок-фактуру покупцеві, який має заплатити в певний час після її отримання (ніякого документального підтвердження, використовується тільки з філіями та іншими підрозділами).

Розрахунки з використанням векселів, чеків, банківських карток – міжнародні розрахунки, в яких застосовуються перевідні та звичайні векселі. За оплату векселя відповідальність несе акцептант (банк імпортера), який погодився його оплатити. Однаковий вексельний закон (1930 г.) регламентує форму, реквізити, умови виставлення і оплати векселів. За неторговельними

операціями використовуються дорожні (туристичні) чеки, що виписуються великими банками в різних валютах.



Чек – грошовий документ встановленої форми, що містить наказ банку виплатити позначену на ньому валюту його власникові.

Форма і реквізити чека регулюються національним і міжнародним законодавством (напр., Чековою конвенцією 1931 р. таа ін).

У міжнародних розрахунках активно використовуються банківські картки, дорожні чеки, кредитні картки переважно американського походження (Visa, MasterCard, American Express).

6.4. Особливості здійснення валютних операцій у ЗЕД

До основних валютних операцій відносять кліринг та неттінг.



Кліринг (англ. *clearing* – очищуватися) – безготівкові розрахунки між країнами, компаніями, підприємствами за товари, цінні папери та послуги, що здійснюються шляхом взаємного заліку, виходячи з умов балансу платежів.

Неттінг – це частина клірингу, процес, при якому грошові вимоги клієнта зараховуються взамін на його грошові зобов'язання. За результатами неттінгу для кожного клієнта визначається чисте сальдо – позиція.

Розрізняють такі форми клірингу:

- за суб'єктами: міжбанківський кліринг, клірингові операції між державами (валютний кліринг), між підприємствами;
- в залежності від числа країн-учасниць: двосторонній (два учасника), багатосторонній (три і більше учасників);
- за обсягом операцій: повний кліринг (наприклад, при повному валютному клірингу взаєморозрахунки охоплюють весь зовнішньоторговельний оборот), кліринг, який охоплює 95% платіжного обороту, частковий кліринг (який поширюється на певні операції);

– за способом регулювання сальдо: з вільно конвертованим сальдо, з умовною конверсією, з неконвертованим сальдо, яке погашається переважно товарними поставками. При неконвертованому клірингу виникає ризик заморожування валютної виручки, а, отже, можлива зміна валютного курсу і пов'язані з цим втрати.



***Міжбанківський кліринг** – це система міжбанківських безготівкових розрахунків, що здійснюються через розрахункові палати і засновані на взаємному заліку рівних платежів один одному.*

Кліринг періодично використовується в банківській справі, як «очищення» взаємних зобов'язань. Для виконання цих функцій банки часто використовують спеціальні інститути – розрахункові або клірингові палати. В цьому випадку кліринг виступає формою безготівкових двосторонніх або багатосторонніх розрахунків у системі платежів. В основі організації клірингових розрахунків лежать банківські договори про відкриття кореспондентських рахунків і проведенні операцій взаємозаліків. Договір про міжнародний кліринг містить інформацію про термін погашення сальдо, правила і терміни оформлення документів, про назву валюти, порядок конвертації, інформацію про звітність і т. д. Сучасні банківські технології засновані на використанні електронних клірингових системах, наприклад EUROCLEAR, CLEARSTREAM.

Завдяки міжбанківському клірингу міжнародні розрахунки експортерів та імпортерів здійснюються не в іноземній, а в національній валюті з кліринговими банками, які формують остаточний залік взаємних вимог і зобов'язань. Експортери отримують не іноземну, а національну валюту. Імпортери вносять в кліринговий банк національну валюту.

Розрізняють валютний кліринг і внутрішній міжбанківський кліринг.

Внутрішній міжбанківський кліринг здійснюється за домовленістю між банками (групою банків), є добровільним.

Валютний кліринг (або міждержавний кліринг) здійснюється між державами і вводить примусово державою тоді, коли вона вважає це за необхідне.



***Валютний кліринг** – це порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснований на взаємному заліку платежів за товари та послуги, які мають однакову вартість, обчислену в так званій клірингової валюті за узгодженими цінами.*

Валютний кліринг передбачає централізацію розрахунків між державами-сторонами клірингової угоди на спеціальних клірингових рахунках, відкритих уповноваженими банками. Ця схема є обов'язковою до виконання для фізичних та юридичних осіб, угоди яких підпадають під дію угоди, а імпортери та експортери, інші кредитори і позичальники не мають права проводити взаємні розрахунки інакше, ніж по валютному клірингу.

Цілями проведення валютного клірингу можуть бути:

- вирівнювання платіжного балансу країни без витрачання золотовалютних резервів;
- отримання пільгового кредиту від контрагента, який має активний платіжний баланс;
- відповідні дії у відповідь на дискримінаційні дії іншої держави;
- безповоротне фінансування країною з активним платіжним балансом країни з пасивним платіжним балансом.

Валютні кліринги двояко впливають на зовнішню торгівлю:

- з одного боку, вони пом'якшують негативні наслідки валютних обмежень, дають можливість експортерам використовувати валютну виручку;
- з іншого боку, при цьому доводиться регулювати зовнішньоторговельний оборот з кожною країною окремо, а валютну виручку можна використовувати тільки в тій країні, з якою укладено клірингова угода.

Для експортера валютний кліринг не вигідний, так як замість виручки в конвертованій валюті вони одержують національну валюту.

У міру лібералізації міжнародних економічних відносин клірингові угоди між промислово розвиненими країнами скорочуються. У 1990-і рр. під тиском США і МВФ міжнародні клірингові угоди стали значно менше використовуватись, країни почали переходити на прямі розрахунки в доларах США. Кліринги виявилися несумісними з цілями глобальної доларизації.

Самі ж валютні розрахунки в країні регулюються окремим законодавством і мають багато особливостей. Так, у 2019 році вступив в дію Закон України «Про валюту і валютні операції». Відповідно до ст.12 цього закону, такі заходи захисту, як продаж частини валютної виручки і встановлення граничних термінів розрахунків, залишаються. НБУ має право вводити ці заходи на строк до шести місяців з можливістю продовження ще до шести місяців. При цьому загальний термін дії обмеження не може перевищувати 18 місяців протягом двох років. Також Нацбанк може встановити межу сум операцій, нижче яких зазначені обмеження не застосовуються (ст.13 закону).

Згідно з визначенням в ст.1 іноземною валютою вважаються не тільки грошові знаки і кошти на банківських рахунках, а й електронні гроші, номіновані в грошових одиницях іноземних держав та/або в банківських металах. Відповідно, електронні гроші, номіновані в гривні, є національною валютою. Обороти електронних грошей стане об'єктом валютного нагляду. До цього законодавство в сфері валютного регулювання і контролю не передбачало механізму контролю електронних грошей.

Згідно з пунктом 14 ч.1 ст.1 оператори поштового зв'язку, які отримали спеціальну ліцензію Нацбанку, є (на рівні із банками та небанківськими фінансовими установами) уповноваженими установами і наділені правом надавати фінансові послуги з переказу коштів, якщо вони є валютними операціями та/або фінансові послуги з торгівлі валютними цінностями у готівковій формі.

Відповідно до ст.2 закону, одним із принципів валютного регулювання є свобода здійснення валютних операцій, яка передбачає, зокрема:

– право фізичних та юридичних осіб резидентів укладати угоди з резидентами та/або нерезидентами і виконувати зобов'язання за цими угодами в національній валюті або в

іноземній валюті, в тому числі відкривати рахунки у фінансових установах інших країн;

– право фізичних та юридичних осіб – резидентів купувати валютні цінності, активи за кордоном, переміщати валютні цінності через митний кордон України.

Раніше такі операції вимагали отримання індивідуальної ліцензії Нацбанку або могли здійснюватися з обмеженнями.

Проте, згідно ст.5 закону гривня є єдиним законним платіжним засобом в Україні, всі розрахунки на території України, за деякими винятками, повинні проводитися виключно в гривні.

Згідно ст. 4 Закону нерезиденти мають право відкривати рахунки в українських банках і проводити через них валютні операції. Також в сфері здійснення валютних операцій нерезиденти наділяються тими ж правами, що і резиденти.

Згідно ч.7 ст.11 закону банки як агенти валютного нагляду не здійснюватимуть валютний нагляд за експортно-імпортними операціями, сума яких менше розміру операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу (на середину 2019 року – 150 тис. гривень). Очікується, що в Україні такі незначні суми угод виведуть з-під валютного нагляду взагалі. Проте, закон не звільняє суб'єктів ЗЕД від дотримання його вимог і вимог відповідних підзаконних нормативно-правових актів навіть при проведенні операцій на суму менше 150 тис. гривень. Санкції за порушення валютного законодавства по відношенню до юридичних осіб та ФОП застосовують податкові органи, так що штрафи можливі за порушення навіть за операціями на невеликі суми.

Також потрібно враховувати, що в Україні впроваджується ризико-орієнтований підхід до валютного регулювання (ст.2 закону), що відповідає загальним тенденціями банківського і податкового контролю.

Агент валютного нагляду має право втрутитися в відповідну валютну операцію і діяльність суб'єкта господарювання для запобігання проведенню незаконної валютної операції. Крім запобігання проведенню незаконної валютної операції банки повинні повідомити відповідні органи про такі незаконної операції (ч.11 ст.11).

Стаття 162-1 Кодексу України про адміністративні правопорушення, яка раніше передбачала адміністративний штраф за ухилення від повернення валютної виручки в Україну, тепер передбачає відповідальність за порушення порядку здійснення валютних операцій. Розмір штрафу збільшено – посадових осіб підприємств будуть штрафувати за порушення у сфері ЗЕД на суму від 17 тис. до 51 тис. гривень.

Закон чітко визначає суб'єктів, уповноважених застосовувати штрафні санкції за порушення валютного законодавства. Так, згідно з ст.11 органами валютного нагляду є Національний банк України і центральний орган виконавчої влади, який реалізує державну податкову і митну політику, тобто Державна фіскальна служба України. Відповідно до частини 6 ст.11 Закону, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику здійснює валютний нагляд за дотриманням резидентами (крім уповноважених установ) і нерезидентами вимог валютного законодавства. А відповідно до частини 4 ст.14 закону наділений правом адекватно вчиненому порушенню застосовувати до юридичних осіб (крім уповноважених установ) захід впливу у вигляді штрафних санкцій в розмірі до 100 відсотків суми операції, проведеної з порушенням валютного законодавства.

Також законом чітко визначено терміни давності застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства. Суб'єкта господарювання можна буде оштрафувати не пізніше 1095 днів з моменту порушення закону, але не пізніше ніж через 6 місяців з моменту виявлення такого порушення (ч.2 ст.15).

Крім того, згідно з ч.9 ст.11 Закону центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику при проведенні перевірок має право отримувати доступ до систем автоматизації валютних операцій.

Питання для самоконтролю

1. Хто є суб'єктом міжнародних розрахунків?
2. Які існують способи організації міжнародних розрахунків?
3. Що таке рахунки «НОСТРО» і «ЛОРО»?
4. Які існують засоби міжнародних розрахунків?
5. Які основні світові валюти використовуються при міжнародних розрахунках?
6. Що таке спеціальні права запозичення (СПЗ)?
7. У чому відмінності між поняттями «валюта ціни» і «валюта платежу»?
8. Що таке акредитивна форма розрахунків?
9. Хто бере участь у розрахунках по документальному акредитиву?
10. Які існують види акредитивів?
11. Які є переваги акредитивної форми міжнародних розрахунків?
12. Який порядок розрахунків при використанні акредитивів?
13. Що таке інкасо?
14. Які переваги та недоліки для експортерів та імпортерів при використанні інкасо?
15. Які основні особливості здійснення валютних операцій у ЗЕД?

ТЕМА 7



КРЕДИТУВАННЯ ЗЕД

Питання для теоретичної підготовки

- 7.1. Необхідність кредитування ЗЕД, його суть і види
- 7.2. Комерційний міжнародний кредит
- 7.3. Банківське кредитування ЗЕД
- 7.4. Альтернативні форми фінансування

***Ключові терміни і поняття:** кредитування ЗЕД, принципи міжнародного кредиту, функції міжнародного кредиту, види кредитування ЗЕД, комерційні кредити, фінансові кредити, «проміжні» кредити, контокорент, фірмовий кредит, банківський кредит, акцептно – рамбурсний кредит, брокерський кредит, урядовий кредит, кредити міжнародних організацій, змішані кредити, експортно-кредитне агентство, кредитний брокер, факторинг, форфейтинг, інкасо, документарний акредитив, міжнародний лізинг.*

*«Цивілізація - це стадія розвитку суспільства, на якій нічого не можна зробити без фінансування»
(Артур Пінеро)*

7.1. Необхідність кредитування ЗЕД, його суть і види

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами та посідає особливе місце в економічній політиці всіх економічно розвинутих країн. В умовах ринкової економіки існує можливість залучення коштів для фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання із зовнішніх джерел.



Кредитування зовнішньоекономічної діяльності – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати відсотків.

Згідно «Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками».



Кредит, позика - валютні цінності, які надаються/одержуються у кредит (позику, включаючи поворотну фінансову допомогу) відповідно до кредитного договору (договору позики).

Об'єктивною основою розвитку міжнародного кредиту є вихід виробництва за національні межі та посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Кредитування ЗЕД базується на наступних принципах:

– повернення: якщо отримані кошти не повертаються, то має місце безповоротне передання грошового капіталу, тобто фінансування;

– терміновість: забезпечує повернення кредиту у встановлені кредитною угодою терміни;

– платність: відображає дію закону вартості та спосіб здійснення диференційованих умов кредиту;

– забезпеченість: виявляється в гарантіях його погашення;

– цільовий характер: передбачає визначення конкретних об'єктів позики (наприклад, «зв'язані» кредити) та її застосування насамперед для стимулювання експорту країни-кредитора.

Принципи міжнародного кредиту виражають його зв'язок з економічними законами ринку і використовуються для досягнення поточних стратегічних завдань суб'єктів ринку і держави.

Кредитування ЗЕД виконує певні функції, які відображають специфіку руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин:

1. Перерозподіл позичкових капіталів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення. Через механізм міжнародного кредиту позичковий капітал потрапляє в ті сфери, яким віддають перевагу економічні агенти з метою отримання прибутків. Тим самим кредит сприяє вирівнюванню національного прибутку в середній прибуток і підвищенню його маси.

2. Економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків через заміну справжніх грошей кредитними, а також шляхом розвитку і прискорення безготівкових платежів, заміни готівкового валютного обігу міжнародними кредитними операціями. На основі міжнародного кредиту виникли кредитні кошти міжнародних розрахунків – векселі, чеки, а також банківські перекази, депозитні сертифікати та ін. Економія часу обігу позичкового капіталу в міжнародних економічних відносинах збільшує час продуктивного функціонування капіталу, забезпечуючи розширення виробництва і зростання прибутків.

3. Прискорення концентрації і централізації капіталу. Завдяки залученню іноземних кредитів прискорюється процес капіталізації додаткової вартості, розсуваються межі індивідуального нагромадження, капітали підприємців однієї країни збільшуються за рахунок приєднання до них коштів інших країн.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу у виробничий у результаті експорту устаткування, сировини, палива; у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; при реалізації товарів на світових ринках. Виходячи з вище зазначеного очевидно, джерелами міжнародного кредиту є: тимчасово вивільнена в підприємств у процесі кругообороту частина капіталу в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора, що мобілізуються банками.

Умовами кредитування є:

– додержання вимог до базових елементів кредитування;

- дотримання принципів кредитування;
- збіг інтересів сторін кредитної операції;
- забезпечення комерційних інтересів банку;
- наявність можливостей у сторін операції для виконання своїх зобов'язань.

Види кредитування ЗЕД можна класифікувати за наступними ознаками:

1. За призначенням залежно від того, яка зовнішньо-економічна угода покривається за рахунок позичкових коштів:

- комерційні кредити, безпосередньо пов'язані з зовнішньою торгівлею та послугами;
- фінансові кредити, що використовуються на будь-які інші цілі, включаючи прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, придбання цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, валютну інтервенцію;
- «проміжні» кредити, призначені для обслуговування змішаних форм вивозу капіталів, товарів і послуг, наприклад у вигляді виконання підрядних робіт.

2. За формою надання кредити поділяються на:

- товарні (в основному надаються експортерами своїм покупцям);
- валютні (видаються банками в грошовій формі). Часто валютний кредит є однією з умов комерційної справи щодо постачання устаткування і використовується для кредиту місцевих витрат на будівництво об'єкта на базі імпортного устаткування.

3. За валютою позики розрізняють:

- кредити, надані у валюті країни-позичальника;
- кредити, надані у валюті країни-кредитора;
- кредити, надані у валюті третьої країни, а також у міжнародній рахунковій валютній одиниці, що базується на валютному «кошику» (SDR та ін.).

4. За термінами кредити поділяються на:

- короткострокові – до року, іноді до 18 місяців (над короткострокові – до трьох місяців, одноденні, тижневі). Зазвичай забезпечується оборотним капіталом підприємців і використовується в зовнішній торгівлі, у міжнародному платіжному обороті, обслуговуючи неторговельні, страхові та спекулятивні угоди. Якщо короткостроковий кредит пролонгу-

ється, він стає середньо-, а іноді й довгостроковим. У процесі трансформації короткострокових кредитів у середньо- і довгострокові активно бере участь держава, виступаючи як гарант;

- середньострокові – від року до п'яти років;
- довгострокові – понад п'ять років. Призначений, як правило, для інвестицій в основні засоби виробництва, нові форми міжнародних економічних відносин (великомасштабні проекти, науково-дослідні роботи, упровадження нової техніки).

5. За забезпеченням кредити можуть бути:

- бланкові. Видається під просте зобов'язання позичальника погасити його у певний термін. Документом за цим кредитом служить соло-вексель з одним підписом позичальника.

Різновидами бланкових кредитів є контокорент (єдиний рахунок, по якому проводяться всі операції банку з клієнтом, в тому числі і стосовно використання кредиту) і овердрафт (надання права виставляти в межах певної суми платіжні доручення на даного клієнта банку понад залишок на його рахунку);

- забезпечені. Забезпеченням зазвичай служать товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі нерухомість та цінності. Кредитор приймає в заставу товари які котуються на ринку і мають високу можливість реалізації.

Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах: тверда застава (певна товарна маса віддається у заставу на користь банку); застава товару в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму); застава товару в переробці (із заставленого товару можна виготовляти вироби, не передаючи їх у заставу банкові).

6. За використанням офіційних золотих запасів як забезпечення:

- приватні (надані фірмами, банками, іноді посередниками - брокерами);
- урядові;
- міждержавні (міжнародні і регіональні валютно – кредитні і фінансові організації).

На початку 80-х років країни, що розвиваються, стали ширше практикувати використання офіційних золотих запасів як забезпечення (особливо депонування золота) під заставу отриманих

іноземних кредитів для погашення своєї заборгованості. Проте позички під заставу золота не набули великого поширення.

7. За технікою надання кредити поділяються на:

- фінансові (готівкові) зараховуються на рахунок позичальника в його розпорядження;
- акцептні – у формі акцепту тратти імпортером або банком;
- депозитні сертифікати;
- облігаційні позики;
- консорціальні кредити.

8. За цільовим призначенням у залежності від того, яка зовнішньоекономічна угода покривається за рахунок позикових засобів, виділяють:

– зв'язані кредити, які надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути: **комерційні** – використовуються для закупівлі певних видів товарів і послуг; **інвестиційні** – надаються для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів; **«проміжні»** – використовуються для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

– фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

9. За загальними джерелами розрізняють:

– внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам;

– іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій

– змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Вони тісно пов'язані й обслуговують усі стадії руху товару від експортера до імпортера, включаючи заготівлю або виробництво експортного товару, перебування його в дорозі і на складі, у тому числі за кордоном, а також використання товару імпортером у процесі виробництва і споживання.

10. За кредиторами зовнішньоторговельних угод

кредити поділяються на:

– фірмовий (позичка, надана фірмою, звичайно експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу за продані товари). Фірмовий кредит звичайно оформляється векселем або дається за відкритим рахунком;

– банківський - банк кредитує експорт й імпорт (у формі позичок під заставу товарів, товарних документів векселів обліку тратт).

– акцептно – рамбурсний – одна з форм кредитування експорту, ґрунтується на поєднанні акцепту векселів експортера банком третьої країни і переказі (рамбурсуванні) суми векселя імпортером банку – акценттанту;

– брокерський – проміжна форма між фірмовим і банківським кредитом. Брокери позичають кошти у банків, виступаючи при цьому у ролі посередників. Інколи брокери надають гарантії за кредитами експортерам та імпортерам;

– урядові кредити – надаються урядом однієї країни уряду іншої за рахунок державного бюджету. Мають довгостроковий характер (10-15 р.), двосторонні;

– кредити міжнародних організацій (МВФ, МБРР тощо) сприяють збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та подоланню валютних труднощів країн – учасниць, пов'язаних з дефіцитом їх платіжного балансу. Надають стабілізаційні кредити та структурні (на здійснення програм, спрямованих на структурні реформи в економіці країни);

– змішані – спільне кредитування великих проектів кількома кредитними установами (як міжнародними, так і національними), як державними, так і приватними).

11. За формою роловерних кредитів:

– роловерні європозички;

– відновні роловерні кредити;

– роловер стэнд-бай єврокредити (роловерний кредит підтримки).

До роловерних кредитів відносяться ті кредити, за яких процентна ставка впродовж усього терміну кредиту періодично (раз у квартал або півроку) коригується відповідно до існуючих на ринку процентних ставок по 3- і 6-місячних

міжбанківських депозитах. Роловерна система кредитування виконує важливу функцію трансформування короткострокових коштів у довгострокові.

Залежно від конкретних умов торговельної угоди використовують і різні методи кредитування експортно-імпортних операцій.

До основних методів кредитування експортно-імпортних операцій належать:

1. Короткострокове (від 3 міс. до 1р.):

- овердрафт у національній валюті;
- овердрафт у іноземній валюті;
- документарний акредитив;
- аванс під інкасо;
- придбання векселів.

2. Середньострокове (від 1 до 5 р.):

- кредит у національній валюті;
- кредит в іноземній валюті;
- форфейтинг;
- факторинг.

3. Довгострокове (понад 5 р.):

- випуск акцій;
- випуск облігацій;
- лізинг.

До платіжних умов, які є визначальними при кредитуванні імпорту, відносять:

- авансовий платіж;
- платіж на основі акредитива (з оплатою при пред'явленні);
- інкасо (документи проти платежу);
- платіж після отримання товару (при посередництві з відстрочкою платежу).

Кредитування експорту є необхідним, якщо використані такі умови платежу:

- платіж на основі акредитива (акредитив з відстрочкою);
- інкасо (документи проти акцепту);
- відстрочка платежу.

Таким чином, визначені у контракті умови платежу тісно взаємозв'язані з методами кредитування, оскільки

саме з їх урахуванням і визначаються необхідність та можливість кредитування.

7.2. Комерційний міжнародний кредит

Комерційний кредит допускає взаємозв'язок торгової і кредитної операцій. Закінчення торгової (комерційної) операції співпадає з початком кредитної операції, яка, у свою чергу, буде завершена при погашенні позичальником заборгованості по кредиту. Особливістю комерційного кредиту є те, що така операція не є головною метою господарської діяльності. Вона супроводжує договори купівлі-продажу, сприяє якнайшвидшій реалізації товарів, і оформляється під час здійснення торгової операції.

Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг.

За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (від двох до восьми років) і визначаються кон'юнктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і розширенні обсягів експортних поставок тощо.

Використання комерційного товарного кредиту в сучасних умовах є природним результатом розвитку товарно-грошових відносин, відмови від монопольної практики банківського кредитування. Полегшуючи реалізацію товару, такий кредит сприяє:

- прискоренню кругообігу капіталу;
- розширенню його масштабів;
- служить додатковим чинником відновлення збалансованості грошової і товарної маси;
- стабілізує економіку.

Як вже зазначалось, різновидами комерційного (фірмового) кредиту є вексельний – після укладання угоди експортер виставляє тратту на імпортера, який акцептує її у вказаний строк, проти товарних документів.

У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інші угоди про надання кредиту не укладаються.

Погашення комерційного кредиту може здійснюватися шляхом:

- сплати боржником за векселем;
- передачі векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);
- переоформлення комерційного кредиту в банківський.

У разі оформлення комерційного кредиту не за допомогою векселя, його погашення здійснюється на умовах, передбачених договором сторін.

Так, кредит за відкритим рахунком практикується при регулярних поставках товарів із періодичним погашенням заборгованості. Експортер записує на рахунок імпортера (як борг) вартість переданих та відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений строк.

Купівельний аванс (авансований платіж імпортера) – форма кредитування експорту і одночасно засіб забезпечення зобов'язань імпортера, оскільки імпортер повинен прийняти замовлений товар. Імпортери видають аванс експортерам (10-30 % від вартості поставки).

Комерційний кредит в формі консигнації. Даний вид комерційного кредиту є видом комісійної операції, при якій експортер відвантажує товари на склад торгової організації з дорученням реалізувати його. При цьому розрахунки здійснюються лише після того, як поставлений товар буде реалізований. Консигнація розглядається як один з видів товарного (комерційного) кредиту, який носить для підприємства-консигнатора найбезпечніший у фінансовому відношенні характер.

Поставка товарів на склад здійснюється, як правило, до укладення договору купівлі-продажу з покупцем. Консигнація є одним із часто вживаних видів договору комісії. За договором консигнації експортер (консигнант) поставляє товари на склад посередника (консигнатора) для продажу (реалізації) їх за цінами, встановленими консигнантом, протягом обумовленого часу.

Право власності на що надійшли для продажу або на зберігання товари зберігається за консигнантом. Платежі здійснюються консигнатором в міру продажу товару з консигнаційного складу (consignment warehouse) в обумовлені

терміни по відкритому рахунку. При цьому консигнатор надає банківську гарантію на суму поставленого на склад товару, залишки якої можуть бути використані для покриття заборгованості за простроченими платежами.

Зберігання товару на складі посередника і передпродажна підготовка забезпечується за рахунок експортера. У разі, якщо в обумовлені двома сторонами терміни товар не буде проданий, він повертається власнику за його рахунок.

У практиці продажу товарів через консигнаційні склади крім простої консигнації застосовується частково поворотна і безповоротна консигнація. Застосування частково поворотної консигнації зобов'язує консигнатора купити після закінчення обумовленого періоду у консигнанта частину непроданого товару.

У разі застосування умов безповоротної консигнації не проданий до встановленого терміну товар консигнатор зобов'язаний купити повністю.

У разі непродажу товару за договорами простої або частково поворотної консигнації консигнатору, як правило, надається знижка, розмір якої залежить від витрат на повернення товару і величини мита. На умовах консигнації, як правило, продаються товари масового попиту, для яких поставка в обумовлені терміни має першорядне значення (серійне обладнання, продукція електроніки, годинник, запасні частини, товари широкого вжитку, деякі види продуктів харчування та ін.).

Об'єктом комерційного кредиту можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги за якими продавцем надається відстрочка платежу.

При наданні комерційного кредиту у контракті встановлюються:

- вид, термін і ціна;
- валюта отримання і валюта погашення кредиту;
- спосіб погашення основного боргу;
- графік поставки товару і графік погашення основного боргу і відсотків;
- умови нарахування і виплати відсотків; гарантії та ін.

Вид кредиту визначається терміном розстрочки платежу. У світовій практиці розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові кредити (рис. 7.1.)

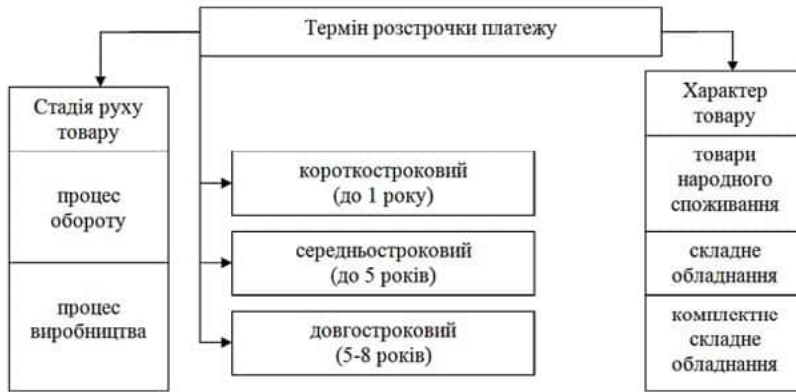


Рис. 7.1 Класифікація комерційних кредитів

Узагальнена класифікація коригується кредитним законодавством кожної країни і залежить, в першу чергу, від загального рівня кредитоспроможності підприємств і платіжної дисципліни.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від того, яка стадія руху товару покривається кредитом. Так, кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортованого товару у процесі виробництва, надаються на більш тривалий термін. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається.

Традиційно склалась практика, коли короткострокові кредити надаються при поставках товарів народного споживання, продуктів харчування з відносно тривалим терміном використання, побутової техніки, приладів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання термін кредиту частіше обмежується 5 роками. Довгострокові кредити надаються при поставках комплектного, складного і дуже коштовного обладнання (судна, авіатехніка) і зазвичай гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Конкретний термін фірмового кредиту залежить також від обсягу угоди, фінансового становища покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності довгострокових зв'язків

між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, який пропонується різними постачальниками тощо.

Для постачальника фірмовий кредит не тільки прискорює реалізацію продукції, але й приносить додатковий прибуток у формі відсотка, який включається до контрактної ціни. Розмір відсотка залежить від багатьох чинників, в першу чергу, від становища грошового ринку країни-кредитора на момент надання кредиту. Він відображає співвідношення попиту і пропозиції позичкового капіталу, яке залежить у кінцевому результаті від економічної кон'юнктури, а також валютного і банківського законодавства країни-кредитора.

Також розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив і т. ін.) (рис. 7.2.).

Зокрема, чим триваліший термін кредиту, тим, звичайно, вища ставка річного відсотка. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у разі використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

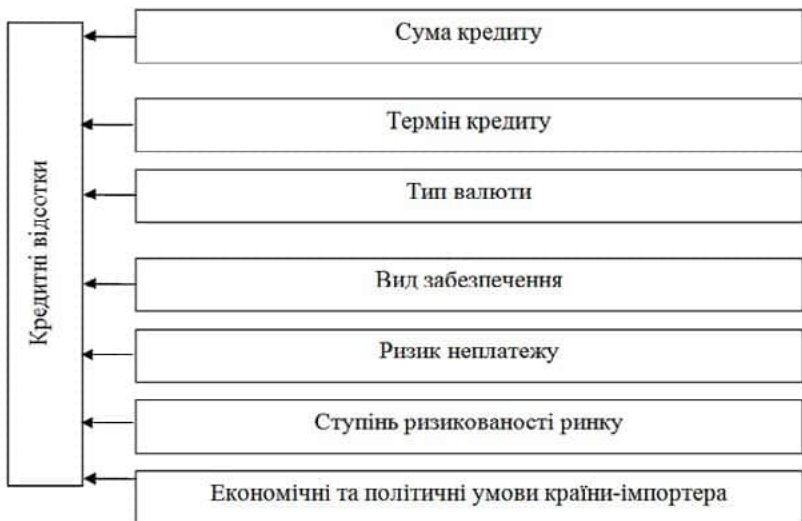


Рис. 7.2 Вплив факторів на розмір відсотків за надані кредити

При визначенні показників відсоткових ставок в міжнародній торговій практиці враховуються також такі чинники, як економічні та політичні умови країни-імпортера.

У світовій практиці використовують таку формулу розрахунку величини відсотків, нарахованих за кредит, в т. ч. і комерційний (фірмовий):

$$ВНВ = \frac{Б \cdot Ср \cdot Д}{360} * 100 \quad (7.1)$$

де, *ВНВ* – величина нарахованих відсотків;

Б – величина основного боргу;

Ср – річна відсоткова ставка з кредиту;

Д – кількість днів користування кредитом;

360 – кількість днів у році, прийнята за базу.

Доцільність купівель на умовах комерційного кредитування визначається реальною економічною ефективністю отримуваної продукції порівняно з ціною кредиту. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих відсотків, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які з'явилися у зв'язку з отриманням розстрочки платежу. Вона складається з основних і додаткових витрат. До основних належать ті витрати, які надходять як дохід кредитором; до додаткових - усі ті, які, будучи витратами для позичальника, не складають доходу для кредитора, а йдуть третім особам, залученим до розрахункової операції - банків і т.п. До додаткових витрат, наприклад, належить комісія, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу. Ці витрати з кредиту входять у розряд одночасних і прихованих.

При оцінці доцільності купівель на умовах фірмового кредиту для імпортера важливо визначити як абсолютну суму витрат на цей кредит, включаючи всі одночасні і приховані витрати, так і відсоткове значення цієї суми до ціни товару. Покупцю також важливо співставити загальну суму витрат на кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі цього ж товару на умовах негайної оплати.

При прогресивному способі відсотки нараховуються з суми наступної тратти від дати її виставлення до дати оплати, тобто для кожної частини кредиту окремо від дати його надання. При цьому сума відсотків, яка виплачується з першої тратти, буде найменшою, далі сума виплачених відсотків буде збільшуватися.



Вибір типу нарахування і виплати відсотків - важлива умова контракту, особливо при інфляції. У світовій практиці використовують такі способи нарахування і ви-плати відсотків: прогресивний (лінійний), регресивний (штафельний) і пропорційний (змішаний).

При регресивному способі нарахування відсотків здійснюється з залишкової суми заборгованості від дати останнього платежу. При цьому з першим платежем виплачується найбільша сума відсотків, потім вони поступово зменшуються.

Пропорційний (змішаний) спосіб нарахування відсотків полягає у підрахунку загальної суми відсотків з кредиту та її поділ на кількість платежів.

Відсотки за фірмовим кредитом зазвичай починають нараховувати з моменту закінчення поставки, а їхню виплату здійснюють послідовними внесками одночасно з оплатою кожної частини платежу за контрактом. Поширеною є практика виставлення векселів на підлягаючу сплаті частину основного боргу і нарахованих відсотків. У контракті, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується графік оплати основного боргу і нарахованих відсотків.

Покупець зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх більш рідкими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними. Продавець же, навпаки, об'єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками. Доцільно приймати до уваги можливі коливання курсів валют ціни і платежу, що врешті-решт відобразиться на прибутку чи втратах у момент здійснення кінцевого платежу. Тому, обираючи метод нарахування відсотків за кредитом, кожному партнерові необхідно оцінити тенденції валютних ринків і спробувати спрогнозувати, який саме метод вигідний йому. Компромісним для продавця і покупця, на наш погляд, є змішаний спосіб нарахування відсотків.

Оскільки при фірмовому кредитуванні експортер передає покупцеві товаророзпорядчі документи до того, як останній оплачує товар, він втрачає контроль над відвантаженим товаром і зобов'язаний у зв'язку з цим визначити форми і засоби гарантії оплати товару у належному обсязі і у погоджені терміни. Без

цієї неодмінної умови будь-яка кредитна угода не тільки не буде економічно ефективною, але й може бути зовсім збитковою.

Загалом комерційний кредит з точки зору ліквідності є маневровою формою фінансування процесу виробництва, адже він значно розширює фінансові можливості підприємств (фірм), що кредитуються, з метою збільшення обсягів господарської діяльності.

Недоліками комерційного кредиту можна вважати:

обмеженість умов, обсягів і строків порівняно з банківським кредитом;

надмірний ризик для продавця (постачальника);

насичення грошового обігу векселями, що ускладнює регулювання грошової маси з боку Національного банку тощо.

Вплив комерційного кредиту на розвиток економічних відносин пов'язаний також з його тісним зв'язком із банківським кредитом. Комерційний кредит, по суті, є альтернативою банківському кредиту.

7.3. Банківське кредитування ЗЕД

У механізмі функціонування кредитної системи України велика роль належить комерційним банкам, які діють в різних секторах ринку позичкового капіталу і є багатофункціональними організаціями.

Для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання банківські установи здійснюють фінансування експортно-імпортних операцій, що дозволяє оптимізувати фінансові потоки та мінімізувати фінансові та комерційні ризики.

Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стало невід'ємною складовою набору послуг, що пропонуються клієнтам комерційними банками.

Формами банківського кредиту є:

- фінансовий;
- експортний;
- кредит покупцю;
- акцептний.



Фінансовий кредит – це надання кредитів у грошовій (валютній) формі.

Фінансові кредити можуть надаватися у валютах країни-кредитора, країни-боржника, а також у третіх валютах або взагалі в декількох валютах, як це відбувається на європейському ринку, коли позика розміщується одночасно в кількох країнах. Такий кредит забезпечує можливість здійснювати торгівлю на будь – якому ринку (що дає можливість вибору партнерів. НБУ здійснює валютні інвестиції для підтримки курсу валюти та погашення зовнішньої заборгованості, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті. Зазвичай фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками.

Експортний кредит надається лише для закупівлі товару в країні кредитора. Надається банком країни – експортера банку країни – імпортера чи безпосередньо імпортеру. Ці кредити надаються в грошовій формі і мають зв'язаний характер, тобто позичальник зобов'язаний використати позичку винятково для закупівлі товару в країні кредитора.

Необхідність кредитування експортної діяльності обумовлюється нерівномірністю кругообігу капіталу в процесі господарської діяльності підприємствами-експортерами. Кредит дозволяє розв'язати суперечність між вивільненням грошей в кругообігу капіталу і потребою у їх використанні, зумовлює збільшення обсягів капіталу підприємств-експортерів як у грошовій, так і в товарній формі без відкликання власних коштів, тобто прискорює процес відтворення. Доцільність кредитування також аргументована тим, що використання кредитних коштів в умовах жорсткої конкуренції за ринки збуту сприяє, з одного боку, підвищенню конкурентоспроможності підприємств-експортерів, бо дозволяє продавати товари з відстроченням платежу, а, з іншого – розширенню кола покупців, оскільки в них з'являється можливість отримувати кредити від банків країни-експортера. Кредитування експортної діяльності підприємств має позитивний вплив як на

економіку країни-експортера, так і на економіку країни-імпортера, тому що призводить до зростання обсягів їх зовнішньої торгівлі.

Кредит покупцю полягає в тому, що банк продавця кредитує не національного експортера, а іноземного покупця, тобто фірми-покупці одержують необхідні товари з оплатою рахунку постачальника за рахунок коштів кредитора і віднесенням заборгованості на покупця або його банк. Звичайно, такі кредити зв'язуються з придбанням товару і послуг у певної фірми (рис. 7.3).

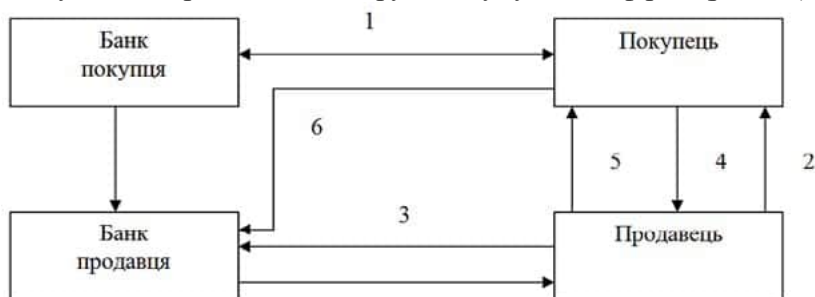


Рис. 7.3. Механізм кредитування покупця

Великі банки надають акцептний кредит у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером про те, що імпортер розплатиться за товар через банк шляхом акцепту виставлених експортером тратт. Згідно вексельного законодавства акцепт може бути простим, нічим не обумовленим, але може обмежуватися частиною вексельної суми (частковий акцепт).

Акцептант є головним боржником, тобто повністю відповідає за оплату векселя у встановлений термін. У разі неплатежу власник векселя має право пред'явити проти акцептанта позов.

Векселі, акцептовані банками, також служать інструментом при наданні міжбанківських кредитів, що розширює можливість кредитування зовнішньої торгівлі. Існує ринок банківських акцептів. Тратти, акцептовані банком з високим рейтингом, легко реалізуються на ринку позичкових капіталів.

1. Укладання кредитної угоди.
2. Укладання контракту на постачання між продавцем та покупцем.
3. Продавець передає документи своєму банку.
4. Покупець здійснює авансові платежі.

5. Продавець відвантажує на адресу покупця товари.

6. Покупець погашає кредит та сплачує відсотки.

7. Банк продавця здійснює контроль за використанням кредиту.

Однією з форм кредитування експорту є акцептно-рамбурсний кредит, який застосовується в тих випадках, коли банки акцептують тратти, що виставляються на них іноземними комерційними фірмами. У цьому випадку в операцію по акцепту тратти включаються банки інших країн, які відіграють допоміжну роль і приймають на себе відповідальність перед банками-акцептантами за своєчасний переказ (рамбурсування) на їхні рахунки валютних коштів необхідних для оплати акцептованих трат.

Акцептно – рамбурсна кредитна ставка містить у собі кілька етапів і забезпечується такими інструментами (операціями):

- доручення про акцепт тратти банком акцептантом ;
- угода про акцепт;
- виставлення безвідкличного акцептного акредитива з зобов'язанням акцептувати тратту;
- відвантаження товару;
- облік тратти і передання комерційних документів банку;
- пересилання тратти для акцепту та комерційних документів;
- повернення акцептованої тратти;
- переоблік тратти;
- пересилання комерційних документів;
- передання комерційних документів імпортеру під забезпечення (гарантійна розписка) ;
- рамбурсування (переказ суми векселя і повернення забезпечення);
- переказ суми векселя банку акцептанту;
- пред'явлення тратти до оплати у вказаний термін.

Основні тенденції розвитку експортно-кредитних послуг у світі свідчать про високий рівень підтримки експорту в країні шляхом фінансування, гарантування, кредитування, страхування замовників експортованих товарів чи послуг.

Так, з метою підтримки експорту певної країни створені експортно-кредитні агентства (ЕКА).

ЕКА переважно працюють за державної підтримки у сферах прямого фінансування, інвестицій, різних форм

страхування та/або структурованих фінансових продуктів для виконання відповідних політичних мандатів.



Експортно-кредитні агентства (ЕКА) – це державні або квазідержавні установи, які функціонують для сприяння та підтримки транскордонної торгівлі та/або інвестування.

Проте майже кожне ЕКА унікальне за своєю організацією, цілями, управлінням та операціями.



Цікаво знати...

Перше ЕКА (експортно-кредитне агентство) було створено в 1919 році в Об'єднаному Королівстві Великої Британії. З тих пір кожна розвинута країна та майже кожна країна, що розвивається, мають принаймні одну, якщо не кілька ЕКА.

Зараз у світі працюють близько 100 ЕКА, більша частина з яких входять до Бернського союзу - провідної асоціації страховальників експортних кредитів та інвестицій. 2016 р. ЕКА, що входять до об'єднання, сприяли зростанню світового експорту на 12% та застрахували експортні контракти та іноземні інвестиції сумарно на \$2 трлн, або 10% обсягу світової торгівлі.

ЕКА виплатити \$5 млрд експортерам та інвесторам у зв'язку з невиконанням договірних зобов'язань. У Німеччині, наприклад, національне агентство Euler Hermes забезпечує 12% зростання експорту щороку та 60% усіх робочих місць у сфері машинобудування. В Канаді в річному вимірі ЕКА дозволяє додатково створювати \$60 млрд ВВП. Провідні ЕКА працюють вже понад 100 років і показали себе як ефективний інструмент стимулювання експорту, підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг на світовому ринку. Зокрема, Департамент гарантування експортних кредитів (ECGD) у Великобританії працює з 1915 р., агентство Euler Hermes - з 1917 р., Atradius (Нідерланди) - з 1925 р., Eximbank (США) - з 1934 р. Країни Східної Європи - Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина тощо - створили ЕКА ще у 1990-х роках. В Європі ЕКА не мають лише Албанія, Молдова.

Більшість ЕКА діють як державні установи, хоча декілька приватних установ здійснюють експортні кредитні програми від імені своїх урядів. Уряди країн зазвичай формують ЕКА на основі:

- цілей внутрішньої і торгової політики;
- здатності комерційних банків та страховиків забезпечувати експортне фінансування;
- потреб вітчизняних експортерів.

Існує широкий спектр програм та мандатів серед ЕКА. Упродовж останнього десятиліття спостерігається зростання продуктів й афілійованих програм та агентств ЕКА. Окрім того, установи ЕКА класифікуються за такими типами:

- чисте покриття. Чисте покриття від ЕКА залежить від фінансування експорту комерційними банками та лише забезпечує страхування чи гарантії проти неплатежів;
- пряме кредитування. Пряме кредитування від ЕКА надає прямі позики покупцям на покупку товарів та послуг у країні, у якій функціонує ЕКА;
- комбінація обох.

З метою захисту українських експортерів від ризиків неплатежів, фінансових втрат та для отримання доступного фінансування Кабмін за ініціативи Мінекономрозвитку ухвалив рішення про створення ЕКА у формі приватного акціонерного товариства.

Так, у 2018 році було затверджене створення Експортно-кредитного агентства (постанова №65 07.02.2018) із статутним капіталом - 200 млн. грн. . Проте, агентство досі не запрацювало через нестачу фінансування. Водночас, його створення є важливим в цілому для країни, адже кінцевою ціллю роботи агентства є поступове перетворення України з сировинного експортера до експортера сучасних, високотехнічних товарів і послуг, які, здебільшого виробляють стартапи, але не завжди мають достатньо ресурсів на їх промоцію на міжнародній арені. Підтримка буде здійснюватися шляхом захисту від ризику фінансових втрат, страхування та перестраховування експортних кредитів, наданих банками українському експортеру.

Кредитна сфера розповсюджується з великою швидкістю, у сфері страхування чи на фондовому ринку вимагає участі брокера. Поняття ж кредитного брокера відомо у світі досить

давно, а Україна хоча й використовувала таке визначення, але не мала відповідного закріплення.



Цікаво знати...

Суть діяльності ЕКА полягає у наданні гарантій та (або) страхуванні, що зменшує вартість кредитів, які імпортер залучає для купівлі товару. Схема навпаки, коли іноземні країни пропонують вигідне українським компаніям фінансування на придбання власної пріоритетної продукції. Тобто зараз іноземні ЕКА працюють на користь вітчизняних імпортерів. Наприклад, ЕКА Білорусі частково компенсує українським компаніям відсоткові ставки за кредитами на придбання білоруських тракторів. Така програма працює, зокрема, через державний Укргазбанк. Одними з найпотужніших ЕКА, що фінансують українські компанії, є німецька Euler Hermes, французька Coface тощо. Фактично у таких випадках ідеться про стимулювання імпорту до України.

Лише у листопаді 2016 р. прийнято Закон України «Про споживче кредитування», де в ст. 6 закріплено, що кредитний брокер – це юридична особа або фізична особа-підприємець, яка від свого імені в інтересах кредитодавця здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування.

Брокерські кредити – проміжна форма між фірмовими кредитами та банківськими. Брокери позичають кошти у банків, виступаючи при цьому у ролі посередників. У деяких випадках брокери надають гарантії за кредитами експортерам та імпортерам.

У США та країнах Європи виділяють такий підвид кредитного брокера, як іпотечний брокер. Іпотечний брокеридж – це послуги підбору, оформлення й отримання іпотечних кредитів. Іпотечним брокериджем займається підготовлений для цієї діяльності спеціаліст – іпотечний брокер. Іпотечний брокер супроводжує клієнта на всьому шляху: від вибору іпотечної програми до підписання кредитного договору, гарантуючи цим самим юридичну прозорість угоди.

Основними функціями, що виконують іпотечні брокери, є:

1. професійний та оптимальний вибір умов взаємодії позичальника й фінансової установи;

2. збирання та оброблення необхідної інформації на ринку фінансових послуг;

3. зниження ризику іпотечних операцій як для кредитора, так і для позичальника

В Україні існують іпотечні брокери, які здійснюють свою діяльність, що законодавчого вираження не має. Крім того, необхідно підкреслити, що, окрім законодавчого закріплення, необхідно ще створити певну систему контролю за такою діяльністю.

Одним із пріоритетних і основних напрямів (секторів) загального ринку кредитування Європи є іпотечне кредитування.

Іпотечний ринок – це галузь фінансового сектору, яка останнім часом дуже стрімко розвивається. Це стосується не лише зростання обсягів кредитування, а й розширення спектра послуг, але й відбуваються зміни в напрямі підвищення привабливості умов кредитування для позичальника, зокрема, зменшення процентних ставок, подовження строків кредитування, адаптація способів розрахунків.

Європейський іпотечний ринок є неоднорідним, існують суттєві відмінності між ринками різних країн, що зумовлюється різними традиціями. Систематизуючи досвід європейських країн основні тенденції розвитку іпотеки на міжнародному рівні зображено на (рис. 7.4.).



Рис. 7.4. Основні тенденції міжнародного ринку іпотеки

Україна лише починає відроджувати власну модель ринку іпотечного кредитування, який є невід'ємною частиною фінансового ринку країни.

Загалом, зовнішньоекономічна діяльність, особливо зовнішня торгівля, потребують значних джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Саме тому різні види кредитування є органічною складовою міжнародних економічних зв'язків.

7.4. Альтернативні форми фінансування

Найпоширенішими формами альтернативного банківського фінансування ЗЕД є факторинг та форфейтинг.



Факторинг - комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступленням банку клієнтом-постачальником не оплачених платежів-вимог за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта.

Метою факторингу є усунення ризику, що є невід'ємною частиною будь-якої кредитної операції. Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати. Відповідно до договору банк зобов'язується сплатити суму переданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники.

В цьому і полягає відмінність між факторингом та банківською гарантією. За банківського гарантування банк зобов'язується в разі несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за власний рахунок. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. Вартість факторингу вища на 5–20% за звичайну банківську позику чи банківську гарантію, оскільки включає не тільки оплату кредиту, але й ціну інших послуг.

Учасниками факторингової операції є:

– суб'єкти – банк, факторингова компанія, спеціалізовані установи, які скуповують рахунки-фактури у своїх клієнтів;

- клієнти – кредитори, постачальники товару, виконавці робіт та торгові фірми, що уклали угоди з банком чи факторинговою компанією;
- позичальники – покупці товарів і послуг.



Цікаво знати...

Започаткував операції факторингу Будинок факторів (House of Factors), котрий створений у Великій Британії ще у XVII столітті. Перед фактором, який володів знаннями щодо тенденцій розвитку товарного ринку, знав закони та торгові звичаї країни, висувалося завдання пошуку надійних покупців, зберігання та збуту товару, а також наступної інкасації торгової виручки. На відміну від Європи, активний розвиток факторингових операцій зароджується у Північній Америці лише у другій половині XIX ст. Сучасні види факторингу вперше класифікував в 1947 р. американський банк «The First National Bank of Boston». Однак, офіційно факторингові послуги в США було визнано в 1963 р., коли урядова організація – Контролер грошового обігу – прийняла рішення про законність надання банками такої послуги. У Великій Британії першу факторингову компанію було відкрито в 1960 р., у Німеччині – в 1963 р. У Франції процедуру факторингу, яка відповідає англо-американським методам і з елементом рефінансування комерційних зобов'язань на короткий термін (менше 180 днів), запроваджено в 1965 р. Наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років було створено три міжнародні факторингові групи, без яких неможливе існування сучасного міжнародного факторингу: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International. Лише одна із них – International Factors Group S.C. – об'єднує 58 факторингових компаній у 35 країнах світу, а її частка на світовому ринку факторингових послуг становить приблизно 28 %.

Порядок дій за договором факторингу наведено на рис. 7.4.

Наведемо пояснення до цієї схеми щодо етапів факторингової операції.

Укладення генеральної угоди про факторинг. Щоб факторингове обслуговування стартувало, підприємство укладає генеральний договір із банком чи іншою фінансовою устано-

вою, яка займається факторингом. Для цього такому банку або фінансовій установі надають документи для ризик-аналізу.

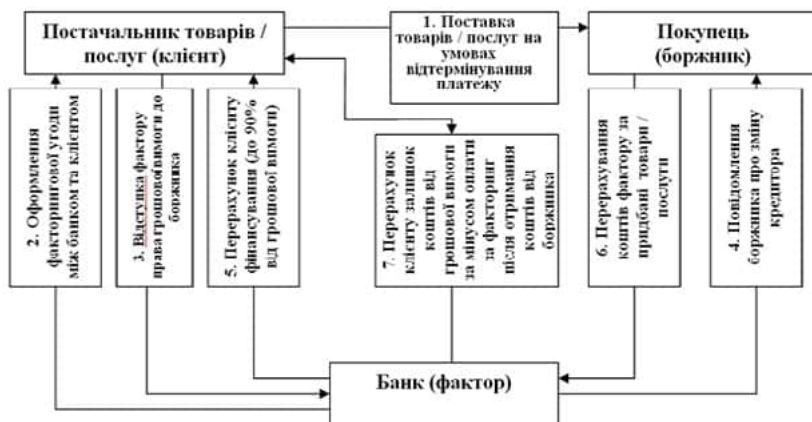


Рис. 7.4. Порядок дій за договором факторингу

До списку таких документів зазвичай входять:

- 1) фінансова звітність за декілька звітних періодів;
- 2) оборотно-сальдові відомості за рахунками «Рахунки в банках» (для аналізу стану грошових розрахунків), «Розрахунки з покупцями та замовниками» і «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»;
- 3) розшифровки заборгованостей дебіторів, які переводяться на факторингове обслуговування;
- 4) різні документи щодо дебіторів (договори купівлі-продажу, видаткові накладні тощо);
- 5) установчі та реєстраційні документи.

У договорі факторингу уточнюють перелік дебіторів-покупців, строк договору (в основному його укладають строком на 1 рік, а надалі можуть подовжувати), ліміти факторингового обслуговування (як загальні, так і за кожним боржником окремо), вартість.

Відступлення фактору права вимоги до боржника.

Таким є переданням фактору оригіналів документів, які свідчать про право на отримання переданого боргу. До цих документів належать, зокрема:

- договір із покупцем та специфікації до нього;
- товаросупровідні документи (накладна, товарно-транспортна накладна, інші документи залежно від предмета основного зобов'язання), а в разі виконання робіт та надання послуг - акти виконаних робіт (наданих послуг);
- рахунки-фактури тощо.

Фінансування. Після отримання оригіналів документів, що свідчать про право на отримання переданого боргу (договір, рахунки, накладні тощо), фактор одразу (або протягом декількох днів) перераховує клієнту визначену умовами договору факторингу суму грошових коштів. Щоб зменшити кредитний ризик, банки та інші фінустанови на практиці надають клієнту (первісному кредитору) факторингове фінансування у два етапи:

1) спочатку в розмірі від 70 до 90 % суми переданої заборгованості покупця товарів/послуг, підтвердженої наданими документами (накладними, актами, рахунками). Відсоток тут залежить від того, наскільки благонадійним є боржник;

2) після отримання грошових коштів від боржника - решту 10 - 30 % коштів (за вирахуванням плати за факторинг).

Тобто клієнт одразу може отримати фінансування в середньому в обсязі 70 - 90 % від суми документів, що підтверджують виникнення заборгованості, а 10 - 30 %, що залишилися, фактор перераховує клієнту за вирахуванням своєї винагороди вже після отримання повного платежу від боржника.

Повідомлення боржника про зміну кредитора. Проте, що відбулася заміна кредитора в зобов'язанні, боржника потрібно повідомити у письмовій формі. Адже таке повідомлення є важливою умовою фактичної реалізації права вимоги.

У такому повідомленні слід зазначити: право вимоги якої саме грошової заборгованості передано, а також ідентифікаційні дані та реквізити фактора, уключаючи поточний рахунок, на який мають бути перераховані грошові кошти. Інакше може виникнути ситуація, коли зобов'язання боржник виконає на користь первісного кредитора (клієнта), а не фактора.

Плата за факторинг. Розмір винагороди фактору за надані послуги з фінансування клієнта законодавство не встановлює. Сторони договору факторингу визначають такий

розмір самостійно. Він залежить від масштабів та структури виробничої діяльності клієнта, трудомісткості робіт з обслуговування заборгованості, кількості та платоспроможності дебіторів, строку відстрочення платежу.

Винагорода може бути визначена у вигляді:

– відсотків від суми грошової вимоги, яку відступає клієнт за договором;

– твердої визначеної суми;

– різниці між реальною ціною грошової вимоги та ціною, передбаченою в договорі, право вимоги за яким відступається.

Тобто в договорі факторингу плату встановлюють у вигляді прямої винагороди за факторингові послуги або у вигляді дисконту від номіналу заборгованості, що відступається (шляхом визначення ціни переданої вимоги в розмірі меншому, ніж номінал вимоги), або у вигляді комбінації цих умов.

Плата за факторинг, як правило, складається з двох елементів:

1) плата за управління (факторингове обслуговування). Вона включає страхування ризиків та адміністрування дебіторської заборгованості. Пов'язано з тим, що, крім фінансування оборотних коштів, фактор покриває значну частину ризиків клієнта, зокрема: кредитні, валютні, процентні, ліквідні.

Факторинг буває з регресом і без регресу (регрес – зворотна вимога відшкодування сплаченої суми). У разі факторингу з регресом фактор, не отримавши грошей від покупців (боржників), має право через певний строк вимагати від клієнта повернути отримане фінансування та сплатити комісію за користування грошовими коштами. За таких обставин фактор бере на себе ліквідний ризик (ризик несплати у строк), але кредитний ризик залишається на продавці (клієнті). Грошові вимоги в разі факторингу з регресом є, по суті, забезпеченням короткострокового фінансування.

Якщо факторинг без регресу, то ризик несплати з боку дебіторів клієнта повністю переходить до фактора;

2) плата за облікові операції (відсоток річних або дисконт). Її фактор може справляти із суми коштів, що надаються клієнту достроково (у формі попередньої оплати відступлених борго-

вих вимог) за час між достроковим отриманням і датою інкасації боргової вимоги, або із суми, що перераховується при кінцевому розрахунку. Ставка такої плати, як правило, на 2 - 4 % вище поточної банківської ставки, якою користуються при короткостроковому кредитуванні клієнта з аналогічним оборотом. Вона зумовлена неможливістю компенсації додаткових витрат та ризиків фактора.

Плату за факторинг фактор зазвичай утримує із суми коштів, які боржник перераховує на погашення заборгованості.

У міжнародній торгівлі застосовуються чотири моделі факторингу, а саме двофакторний; прямий імпортерний; прямий експортерний; «бек-ту-бек».

Двофакторна модель. Така модель факторингу передбачає двох посередників між експортером та імпортером - факторингової компанії в країні експортера та факторингової компанії в країні імпортера. Такий факторинг називають ще непрямим міжнародним факторингом.

Порядок дій за договором факторингу при двофакторній моделі:

1. Імпортер має намір купити товар у експортера.
2. Експортер звертається до експорт-фактора стосовно отримання факторингового фінансування.
3. Експорт-фактор у свою чергу робить запит імпортер-фактору щодо прийняття ризиків по певному імпортеру.
4. Імпортер-фактор перевіряє імпортера і встановлює ліміт фінансування.
5. Імпортер-фактор повідомляє експорт-фактора про рішення щодо надання фінансування та встановлений ліміт.
6. Експорт-фактор в свою чергу повідомляє експортера про рішення щодо фінансування.
7. Сторони (експортер і імпортер) підписують угоду.
8. Експортер направляє імпортеру рахунки-фактури, на яких міститься напис, що повідомляє імпортера про те, що він повинен зробити платіж на користь імпортер-фактору.
9. Копії (один з оригіналів) рахунків-фактур та транспортного документу направляються Експорт-фактору.
10. Експорт-фактор надає фінансування до 90 % від суми поставки за придбану дебіторську заборгованість.

11. Копія рахунку направляється експорт-фактором імпорт-фактору.

12. Імпортер сплачує імпорт-фактору повну суму.

13. Імпорт-фактор переводить платіж імпортера на користь експорт-фактора, а в разі несплати імпортера, здійснює гарантійний платіж.

14. Експорт-фактор виплачує експортеру залишок коштів (20%), за мінусом комісій. Двофакторна модель дозволяє розділити функції та ризики між імпорт-фактором, розташованим в країні імпортера, та експорт-фактором, що розташований в країні експортера. Головна ціль даної моделі - забезпечити максимальне фінансування та зменшити ризики.

Прямий імпортний факторинг. Така модель передбачає підписання угоди між імпорт-фактором та експортером про купівлю імпорт-фактором боргових вимог. Оскільки кредитування експортера в іноземній для фактора валюті є досить ризикованим, прямий імпортний факторинг зустрічається дуже рідко. Подібна схема може використовуватись експортером за наявності експорту в одну-дві країни, адже в іншому разі більш зручним буде підписання однієї угоди з фактором своєї країни, ніж величезна кількість прямих угод з факторами різних країн.

Бек-ту-бек. Така модель є формою міжнародного факторингу, згідно якої імпорт-фактор підписує угоду з покупцем в своїй країні для отримання більшої гарантії за борговими вимогами та спрощення погодження ним кредитного ризику в інтересах експорт-фактору в країні продавця. Дана модель факторингу може бути як двофакторною так і однофакторною.

Двофакторна бек-ту-бек угода з'явилася на базі двофакторної моделі факторингу. Її відмінністю є те, що експортер здійснює всі свої продажі до однієї країни через дистриб'ютора. Дуже часто дистриб'ютор є дочірньою фірмою або філіалом експортера. Результатом є те, що дистриб'ютор зазвичай вимагає значно більшу суму кредиту, ніж та, що може гарантуватись імпорт-фактором в звичайних умовах. В більшості випадків імпорт продукції клієнта є єдиним бізнесом дистриб'ютора. Складнощі з

прийняттям імпортером на себе кредитного ризику нівелюються входженням у схему дистриб'ютора.

Однофакторний бек-ту-бек факторинг відбувається без посередництва експорт-фактору. Угода підписується між імпорт-фактором та дистриб'ютором, який знаходиться в країні імпорт-фактору, і передбачає купівлю фактором боргових вимог постачальника. Постачальник може бути, а може й не бути в тій же країні, що і дистриб'ютор.

За ступенем інформованості дебіторів про факт переуступлення вимог розрізняють відкритий і закритий факторинг.

При відкритому факторингу покупець проінформований про те, що в угоді бере участь третя особа - фактор та при виконанні своїх зобов'язань здійснює платежі на його рахунок. При закритому факторингу покупця не інформують про наявність договору факторингового обслуговування і він продовжує здійснювати платежі на рахунок постачальника, який в свою чергу перенаправляє їх фактору.

Факторинг може бути класичним та реверсивним. При реверсивному факторингу ініціатором підписання угоди є покупець, тож відповідно всі ризики, пов'язані з неплатоспроможністю покупця та виплата премій фактору перекладаються з постачальника на покупця. В іншому схема руху товарних та грошових потоків практично не відрізняється від класичного факторингу. Даний вид факторингу використовується в ситуаціях, коли продавець займає лідируючу позицію на ринку або є постачальником ексклюзивної продукції. В такому випадку покупці стають залежними від постачальника, оскільки більшість з них можуть утримувати позиції на ринку саме завдяки наявності в їх асортименті ексклюзивних товарів. У компаній - покупців за таких умов практично немає можливості домовитися з постачальником про відстрочку платежу, а, отже, вони можуть застосовувати реверсивний факторинг.

За видами здійснення операцій розрізняють два види факторингу, а саме конвенційний (широкий) і конфіденційний (обмежений). Історично першим виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський

облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво тощо.

За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дає змогу підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва та реалізації продукції

Останніми роками значного поширення набув конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій (поступка права на одержання грошей, оплата боргів тощо). Він є формою надання постачальнику, тобто клієнту факторингу, кредиту під відвантажені товари, а покупцю, тобто клієнту факторингу, платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену в договорі на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит.

Загалом перевагами використання факторингу експортерами є:

- прискорення одержання більшої частини платежів;
- гарантія повного погашення заборгованості;
- зниження витрат на ведення рахунків.
- звільнення постачальників від необхідності брати додаткові та дорогі кредити в банку.



Форфейтинг - одна з форм кредитування зовнішньоторговельних угод у формі придбання банком платіжних зобов'язань, поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця.

Основними учасниками такої угоди є продавець (експортер, який приймає векселі в оплату вартості поставлених товарів і звільняється від усіх ризиків, пов'язаних з отриманням платежу за векселями), покупець (імпортер), форфейтер (покупець векселя чи той, хто здійснює плату за векселем під час кредитування у формі форфейтинга) і гарант.

На відміну від факторингу, форфейтинг виключає регрес до експортера. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивної вимоги до кредитора

у разі неможливості отримання боргу з боржника. Тобто покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтинг є інструментом довгострокового фінансування. Цей інструмент використовують при продажі великого обсягу товару, коли у покупця недостатньо фінансових ресурсів для оплати, а експортер не може відтермінувати одержання грошей.

Особливості форфейтингу:

1. Інструментом (предметом) форфейтингу є простий або перевідний вексель;
2. Довший термін кредитування – від 180 днів до 10 років;
3. Сума кредиту може бути досить високою внаслідок можливості синдикації.
4. Форфейтер виплачує суму боргу повністю за вирахуванням дисконту.
5. Форфейтер несе всі ризики несплати боргу включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів.
6. Передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку.
7. Вимагається гарантія третьої особи або аваль.
8. Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування (бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта)).

Схема здійснення операції форфейтингу може мати такий вигляд:

1. укладання зовнішньоекономічного контракту, яким передбачено надання комерційного кредиту;
2. поставка товарів;
3. в експортера виникає дебіторська заборгованість за експортним контрактом, яка може бути забезпечена авальованим векселем, банківською гарантією;
4. укладання договору форфейтингу, яким передбачено продаж (переуступка) вимог форфейтеру;
5. імпортер (боржник) і гарант підтверджують свою згоду сплатити борг на користь форфейтера.

6. переоформлення дебіторської заборгованості на користь форфейтера з одночасною виплатою суми боргу (за мінусом суми дисконту та комісійної винагороди) експортеру;

7. з настанням строків розрахунків імпортер сплачує суму боргу на користь форфейтера.

Форфейтування з точки зору ризикованості кредиту передбачає для експортера і переваги, і недоліки. До переваг такої форми кредитування належать:

– звільнення експортера від боргів, які мають бути сплачені іноземним покупцем;

– поліпшення стану ліквідності експортера, оскільки він негайно отримує готівку;

– зростання шансів експортера отримати банківську позику, оскільки форфейтинг не впливає на інший кредит, що надається банком;

– зменшення можливості втрат, пов'язаних з частковим державним або приватним страхуванням, і можливих ускладнень з ліквідністю, неминучих у період пред'явлення застрахованих раніше вимог;

– відсутність ризиків, пов'язаних з коливанням відсоткових ставок;

– відсутність ризиків, пов'язаних з курсовими коливаннями валют і зміною фінансового становища боржника;

– відсутність ризиків і витрат, пов'язаних з діяльністю кредитних органів і стягненням грошей за векселями та іншими платіжними документами.

Основним недоліком форфейтингу є його вартість, адже він є досить дорогим видом банківських послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтера.

Вартість форфейтингу складається з:

– прибутку форфейтера;

– вартості наданих грошових коштів;

– покриття від комерційного ризику;

– покриття від політичного ризику;

– покриття від валютного ризику;

– покриття процентного ризику.

Фінансування імпорту за допомогою документарних інструментів можна здійснювати шляхом використання таких послуг, як:

- міжнародне документарне інкасо;
- документарний акредитив;
- міжнародний лізинг.

Інкасо – це доручення експортера своєму банку отримати від імпортера безпосередньо або через інший банк визначену суму чи підтвердження того, що ця сума буде виплачена у встановлені строки.

Документарне інкасо – це інкасування через банк суми, що належить отримати від покупця проти вручення пакета документів:

- фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами;
- комерційних документів, що не супроводжуються фінансовими документами.

Використання документарного інкасо під час розрахунків надає більшого захисту імпортеру порівняно з банківським переказом, оскільки він не здійснює платіж по інкасо до моменту отримання документів або здійснення акцепту тратти.

Експортери можуть використовувати цей метод розрахунків за умови, що вони впевнені у бажанні та готовності своїх покупців здійснити платіж за поставлені товари, але водночас вважають необхідним зберегти за собою контроль над товарами до моменту здійснення платежу або акцепту тратти.

Перевагами такої форми кредитування ЗЕД, як інкасо, є:

- більш захищений метод платежу порівняно з банківським переказом за низької вартості послуг банку;
- підпорядкованість міжнародним правилам по інкасо;
- захист імпортера від ризику відсутності поставки (імпортер не платить за товар, поки не отримає документи, які дають йому право власності на товар чи свідчать про відвантаження);
- документи по інкасо не передаються імпортеру, поки він не здійснить платіж або акцептує тратту.

Документарний акредитив – це найбільш захищена форма міжнародних розрахунків. Як інструмент забезпечення платежу акредитив вигідний для експортера тим, що після відвантаження товару та надання всіх документів відповідно до

умов акредитива він отримає кошти незалежно від імпортера, оскільки в цьому разі оплату за акредитивом здійснює банк. Цей інструмент фактично є зобов'язанням банку-емітента здійснити платіж у разі дотримання всіх умов акредитива.

Акредитив є угодою, окремою від договору купівлі-продажу чи іншого документа, що має силу договору, на якому його засновано.

Можливі такі операції з міжнародними документарними акредитивами:

– відкриття імпортного акредитива (випуск за наказом клієнта-імпортера міжнародного документарного акредитива на користь іноземної компанії-постачальника за зовнішньоекономічним контрактом клієнта);

– авізування акредитива (офіційне повідомлення про відкриття, зміну або ануляцію акредитива, відкритого іноземним банком на користь клієнта-експортера);

– виконання акредитива (перевірка документів, наданих постачальником товарів/послуг (бенефіціаром), і здійснення платежу в разі їх відповідності умовам акредитива. якщо акредитив не підтверджений, то платіж проводиться банком-емітентом за вимогою виконуючого банку).



Міжнародний лізинг - це комплекс майнових та економічних відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і наступного передання його у тимчасове користування та володіння за певну плату.

У Конвенції про міждержавний лізинг від 25 листопада 1998р. зазначається, що міжнародний лізинг - міждержавний лізинг лізингова діяльність, в якій беруть участь лізингові компанії та господарюючі суб'єкти будь-яких двох і більше іноземних держав.

У 2006р. Україна приєдналася до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг. 11 січня 2006р. Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг» .

Фінансовий характер міжнародного лізингу полягає в тому, що шляхом придбання лізингодавцем майна у продавця і передачі його лізингоодержувачу на строк, приблизно дорівнює строку амортизації майна, фінансується майбутнє користування майном. Вартість майна поступово повертається лізингоодержувачем шляхом періодичних лізингових платежів. Міжнародний лізинг обладнання, особливо дорогого, дозволяє, не привертаючи одноразово значних грошових коштів, отримати з-за кордону необхідне для підприємницької діяльності обладнання, оплачуючи його вартість поступово у міру використання.



Цікаво знати...

Відповідно до Звіту про стан розвитку лізингу в Світі, підготовленого компанією White Clarke Group, лізингова галузь значно розширилася та втілила нові та інноваційні способи фінансування обладнання для компаній по всьому світу. Обсяг нового бізнесу (NBV) збільшився на 9,40% з 1 005,30 млрд дол. США у 2015 році до 1 099,77 млрд дол. США у 2016 році.

Найбільший ринок лізингу залишається у Сполучених Штатах Америки, де NBV становить близько 330 млрд дол. У 2017 році в портфелі США домінують IT й офісне обладнання (31%) та транспорт (26%), далі 10% належить сільськогосподарському обладнанню, 9% – будівництву, 5% – промислового та 4% – медичному обладнанню.²⁰

На другому місці – Китай зі зростанням обсягів нового бізнесу на 61,9 % у 2013–2017 роках, до 206 млрд дол. США. Такий сплеск розвитку сфери лізингу став можливим у Китаї завдяки участі уряду. У 12-му п'ятирічному плані (2011–2015 роки) лізинг був визначений одним з найважливіших чинників економічного зростання. У серпні 2013 року для продажу та зворотного лізингу запроваджено вигідні ставки ПДВ.

Великобританія та Німеччина посіли третє і четверте місце у світі, відповідно, з часткою 42% від усього європейського ринку в 2016 році.

Японія посідає друге місце в Азії та п'яте місце в світі з NBV 43,16 млрд дол. США.

Переваги використання лізингу для експортера:

– усунення ризиків можливого неплатежу;

- можливість реалізації на певний час обладнання, яке не використовується;
- використання лізингу, як засіб маркетингу;
- поліпшення ліквідності та рентабельності;
- розширення фінансових можливостей (відсутня потреба у банківських кредитах);
- прискорення оновлення продукції.

Питання для самоконтролю

1. На яких принципах базується кредитування ЗЕД ?
2. Які функції виконує кредитування ЗЕД?
3. За якими ознаками можна класифікувати види кредитування ЗЕД?
4. В чому полягає суть комерційного кредиту?
5. Як класифікується комерційний кредит?
6. Які є типи нарахування і виплати відсотків за комерційним кредитом?
7. Які є недоліки комерційного кредиту?
8. Які є форми банківського кредиту. Дайте їм характеристику.
9. В чому полягає суть факторингу?
10. В чому полягає суть форфейтингу?
11. В чому полягає суть міжнародного лізингу?

ТЕМА 8



**ФАКТОРИНГ ЯК ФОРМА
ФІНАНСУВАННЯ ЗЕД**

Питання для теоретичної підготовки

- 8.1. Сутність та загальна характеристика факторингу, як форми фінансування ЗЕД.
- 8.2. Факторингові операції та їх класифікація.
- 8.3. Механізм здійснення факторингових операцій.
- 8.4. Ризики факторингових операцій у сфері ЗЕД.

Ключові терміни і поняття: факторинг, функції факторингу, завдання факторингу, учасники факторингової угоди, фактор, постачальник-клієнт, покупець-дебітор, провайдери факторингових послуг, внутрішній і зовнішній факторинг, прямий та агентський факторинг, відкритий і закритий факторинг, факторинг із регресом, без регресу або з частковим регресом, реверсивний і закупівельний факторинг, ризики факторингових операцій, диверсифікація ризиків, страхування ризиків, ризик-менеджмент, проблема заборгованість.

*«Коли здається, що весь світ налаштований проти тебе,
пам'ятай, що літак злітає проти вітру»
(Генрі Форд)*

8.1. Сутність та загальна характеристика факторингу, як форми фінансування ЗЕД

Зазвичай фінансування зовнішньоторговельних операцій прямо або опосередковано здійснюється комерційними банками, а експортер (або імпортер) виступає ініціатором і є особою, яка відповідає за своєчасне погашення кредиту і пов'язаних із цим витрат. Однією із найпоширеніших форм фінансування ЗЕД є факторинг.



Факторинг – це комплекс фінансових послуг, який включає в себе переуступку спеціалізованій компанії-посереднику (фактору) дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання (підприємства) за здійсненими поставками, облік стану дебіторської заборгованості та контроль своєчасності розрахунків дебіторів з суб'єктом господарювання (адміністрування).

Таким чином фактор стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати.

Важливо розуміти, що факторинг – це, насамперед, інструмент розвитку підприємства, за допомогою якого можна: збільшити обсяг продажу на умовах відстрочення платежу; збільшити прибутковість підприємства за рахунок збільшення обсягів постачання; збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Факторинг найбільш ефективний для малих та середніх підприємств, які відчувають фінансові труднощі у зв'язку з несвоєчасним погашенням боргів дебіторами та обмеженістю доступних джерел кредитування.

Серед основних функцій факторингу можна виділити такі:

- фінансування поставок товарів та послуг;
- управління дебіторською заборгованістю;
- покриття та уникнення фінансових ризиків;
- оцінювання платоспроможності покупця (інформаційне та консультативне обслуговування клієнта).

Використання факторингу дає можливість суб'єкту господарювання вирішувати велику кількість завдань та проблем, які виникають у процесі його діяльності. Завдяки своїй унікальності даний фінансовий інструмент врегулює економічні, фінансові, маркетингові питання та проблеми збуту (табл. 8.1).

Найчастіше фактором (спеціалізована компанія-посередник, якій переуступається дебіторська заборгованість) при фінансуванні зовнішньоторговельних операцій виступає банк.

Згідно факторингової угоди банк (фактор) стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється.

Відповідно до такого договору банк зобов'язується сплатити суму переданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники. В цьому і полягає відмінність між факторингом та банківською гарантією.

Таблиця 8.1

Завдання у діяльності суб'єктів господарювання, що врегульовує факторинг

Завдання суб'єктів господарювання	Напрями вирішення з допомогою факторингу
Економічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; 2. захист від втрат; 3. одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продажу; 4. зменшення ступеня залежності від дотримання дебіторами платіжної дисципліни; 5. зменшення ймовірності виникнення касового розриву і застосування штрафних санкцій кредиторами через несвочасні розрахунки; 6. непотрібність проєктів чи бізнес-планів і, як наслідок, швидше отримання грошових коштів; 7. процедура надання факторингової послуги набагато простіша, ніж процедура надання кредиту.
Фінансові	<ol style="list-style-type: none"> 1. отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; 2. поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; 3. прогнозованість і стабільність грошових надходжень; 4. гарантія надходження коштів від покупців у встановлений строк; 5. зменшення дефіциту обігових коштів; 6. зниження вартості обігових коштів; 7. оптимізація сплати ПДВ.
Маркетингові	<ol style="list-style-type: none"> 1. захист власної ринкової частки; 2. розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); 3. утримання ринку й недопущення на нього конкурентів; 4. одержання конкурентних переваг; 5. виведення на ринок нових продуктів, торгівельних марок; 6. утримання потенційного покупця; 7. розвиток нових сегментів ринків для товарів та послуг; 8. підвищення іміджу завдяки регулярності та точності в розрахунках.
Проблеми збуту	<ol style="list-style-type: none"> 1. розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; 2. необхідність збільшення обсягів продажів; 3. зниження ризиків при реалізації у кредит; 4. наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; 5. можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту в покупців і дилерів.

При банківському гарантуванні банк зобов'язується у разі несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за свій рахунок.



Фактор – комерційний банк, що здійснює факторингові операції.



Цікаво знати...

Сучасний світовий ринок факторингу умовно розвивається двома шляхами: на базі американської та європейської моделей. Європейська модель припускає створення великих, але вузькоспеціалізованих компаній-факторів, які зазвичай мають банківське походження. Ці компанії були створені наприкінці 1950-х років дочірніми структурами банків, а згодом вони відокремилися від материнських структур і набули повної незалежності. В американській моделі все навпаки: факторингові компанії створювали у 1960-ті роки приватні підприємці без участі банків. Банки незабаром зацікавилися новим бізнесом і придбали деякі факторингові компанії в управління або власність, таким чином розширивши свій банківський портфель.

Україна пішла шляхом європейської моделі, оскільки першими, хто запропонував факторинг, були банки, а вже згодом появились факторингові компанії. Світова фінансова криза другої половини 2008-2009 рр. змінила орієнтири розвитку факторингу з боку факторів. Після подолання фінансової кризи на ринок вийшли саме факторингові компанії, а банки своєю чергою призупинили свою діяльність з надання факторингових послуг. Це було зумовлено тим, що банки втратили велику кількість коштів через масові невиплати (40 % клієнтів) по факторингу, який, на відміну від кредитування, є беззаставною послугою, що призвело до погіршення портфелю активів банків та змусило їх згортати факторинговий бізнес. Своєю чергою факторингові компанії, які розпочали свою діяльність після світової фінансової кризи, активно почали пропонувати факторинг, як основний бізнес своєї діяльності, оскільки вони не мають значних обсягів проблемної заборгованості.

Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. Вартість факторингу вища на 5-20 % за звичайну банківську позику чи банківську гарантію, оскільки включає не тільки оплату кредиту, але і ціну інших послуг. Джерелами формування коштів для факторингу є власні кошти банку (прибуток, фонди), залучені і позичкові кошти.

Факторингові компанії, які зазвичай є структурними підрозділами комерційних банків, крім власне факторингу, надають ще низку сервісних послуг, таких як ведення бухгалтерського обліку для підприємств-клієнтів, аудит, підготовка статистичних звітів тощо.

Слід також враховувати, що факторинговому обслуговуванню не підлягають:

- підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
- підприємства, що займаються виробництвом нестандартної або вузькоспеціалізованої продукції;
- будівельні й інші фірми, що працюють із субпідрядниками;
- підприємства, що реалізують свою продукцію на умовах післяпродажного обслуговування, або практикують компенсаційні (бартерні) угоди;
- підприємства, що укладають зі своїми клієнтами довгострокові контракти і виставляють рахунок після завершення відповідних етапів робіт або до здійснення поставки (авансові платежі);
- приватні особи.

Факторинг передбачає постійні відносини між банком і постачальником, оскільки вимагає нагляду і контролю за фінансовим становищем постачальника, а також платоспроможністю покупців.

Як правило, у факторингових зовнішньоторговельних операціях беруть участь чотири сторони:

- експорт-фактор, тобто факторингова компанія (або факторинговий відділ банку), що купує рахунки-фактури в експортерів;
- імпорт-фактор, тобто факторингова компанія (або факторинговий відділ банку) в країні імпортера;

- клієнт (постачальник товару, кредитор) – промислове або торгове підприємство, що уклало угоду з факторинговою компанією;
- покупець – імпортер товару.

Загалом у факторинговому бізнесі є такі учасники, як виробники факторингових послуг, провайдери та фінансові посередники. Розглянемо їх склад більш детально (рис. 8.1):



Рис. 8.1. Суб'єкти факторингового бізнесу

Банки як виробники факторингових послуг створюють факторингові продукти самостійно або спільно з провайдерами послуг на ринку факторингу, які виробляють окремі послуги, що входять до складу факторингових продуктів. Крім того, для виробників факторингових продуктів факторинг є основним або одним з основних видів підприємницької діяльності.

Провайдери, у свою чергу, сприяють виробникам факторингових продуктів у процесі створення і продажу факторингових послуг, виконуючи також функції фінансових посередників у процесі продажу.

Фінансові посередники безпосередньо не створюють факторингові продукти, а отримують прибуток від їх продажу або інших видів посередництва.

Конкурентами факторинговим установам виступають колекторські компанії в тій площині, яка стосується повернення заборгованості, перевірки ділової репутації та кредитоспроможності наявних, а також потенційних контрагентів. Але можливість конкурентної боротьби тут виключена: колектори, здебільшого, працюють із банками в разі прострочених споживчих кредитів, тобто їм притаманна робота з фізичними особами. Натомість факторинг не передбачає переуступку

заборгованості фізичних осіб. До того ж за договором факторингу фактор, зазвичай, фінансує постачальника під боргові зобов'язання, термін сплати за якими ще не настав, у той час як колектори працюють із простроченою заборгованістю.

Конкуренція між факторинговими установами відбувається також на рівні суб'єктів факторингового бізнесу – факторів. Факторингові компанії, хоч і не є прямими конкурентами банкам, усе ж таки, виконуючи функцію поповнення оборотного капіталу підприємств, відбирають у банків частку потенційних клієнтів ринку короткострокового кредитування.

Досить часто факторинг порівнюють з кредитом, проте, факторинг і банківський кредит мають різну природу та забезпечують різні потреби постачальників. Основні відмінності між факторингом та кредитними продуктами наведено у табл. 8.2:

Факторинг вигідний кожному учасникові угоди. Для покупця це можливість співпраці з постачальником на умовах товарного кредиту, прискорення обігу коштів і, як наслідок, зростання обсягу закупівель. Для постачальника факторинг дає збільшення обсягу продажів і короткотерміновий кредит у розмірі до 90% від вартості поставки. Для експорт-фактора та імпорт-фактора перевагою є отримання доходу від посередницької послуги (дохід за кредитом і комісійна винагорода за надання факторингової послуги).

Розглянемо переваги факторингу для постачальника (боржника) і покупця (дебітора) більш детально.

Перевагами факторингу для постачальника є:

- отримання додаткового фінансування;
- зростання ліквідності;
- економія обігового капіталу;
- збільшення товарообігу та отримання додаткового прибутку від збільшення обсягу продажу;
 - спрощення планування грошового обігу;
 - отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відстрочки платежу;
- зростання рентабельності та прибутку;

Таблиця 8.2

Порівняльна характеристика факторингу та кредитних продуктів

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається клієнтом	Повертається клієнтом
Фінансування навіть для нових клієнтів надається достатньо швидко – впродовж двох тижнів	Довготривала процедура оцінення позичальника та надання фінансування	Надається лише за наявності поточного рахунку в банку
Надається на термін відстрочки платежу	Надається на фіксований термін, обумовлений в угоді	Надається на жорстко встановлений термін
Не встановлюється розмір кредитного ліміту на компанію, за необхідності обсяг фінансування може збільшуватись	Чітко встановлений розмір кредитного ліміту	Розмір максимального фінансування встановлюється в залежності від річного обороту клієнта по розрахунковому рахунку
Не вимагається перехід до банку на розрахунково-касове обслуговування	Вимагається перехід до банку на розрахунково-касове обслуговування	Вимагається перехід до банку на розрахунково-касове обслуговування
Застава не потрібна	В більшості випадків надається під заставу	Необхідність підтримання певного обороту коштів по розрахунковому рахунку
Оплачується в день оплати дебітором товару	Виплачується в термін, вказаний в кредитному договорі	Всі надходження автоматично списуються на погашення овердрафту та відсотків
Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо)	При кредитуванні крім надання коштів та розрахунково-касового обслуговування, інші послуги не надаються	При отриманні овердрафта крім надання коштів та розрахунково-касового обслуговування, інші послуги не надаються
Для оформлення факторингу надається пакет документів, що має певні відмінності від звичайного на кредит. Також може вимагатись пакет документів про дебітора.	Для оформлення надається повний пакет документів для проведення фінансового аналізу бізнесу клієнта	Для оформлення надається повний пакет документів для проведення фінансового аналізу бізнесу клієнта
Фінансування може бути використано для збільшення обсягів закупівель	Кредит надається для покриття касових розривів або на визначені цілі	Овердрафт надається при відсутності або недостатній кількості грошей на розрахунковому рахунку.

- захист від втрат у разі несплати/несвоєчасної сплати боргу дебіторами;
- економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- захист від валютних ризиків;

- покращення фінансового планування;
- покращення розрахунків з покупцями;
- захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Для покупця переваги факторингу полягають у наступному:

- більш вигідні умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати;
- отримання відстрочки платежу, адже вона могла не надаватися постачальником через недостатність оборотних коштів або високий рівень ризику, а якщо надавалася – можливість збільшення її строку;
- збільшення купівельної спроможності;
- отримання знижок та пільгових цін за рахунок покращення платоспроможності постачальника;
- розширення асортименту товарів/послуг, що дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку та призводить до зростання продаж та прибутків.

Водночас факторингу властиві такі недоліки.

1. Висока вартість послуги. Суттєвим мінусом факторингу є витрати цього каналу залучення коштів. Факторингова комісія досягає 3% від вартості відступленої грошової вимоги. Залежно від терміну оборотності дебіторської заборгованості ця комісія в перерахунку становить 20-30% річних. Крім того, факторингові компанії щоденно нараховують відсотки, котрі залежать від суми авансового платежу. Вища вартість факторингу, в порівнянні з традиційним банківським кредитом, є одним із стримувальних факторів його розвитку. Проте, погоджуючись на більшу ставку, клієнт отримує більше сервісів: управління дебіторською заборгованістю і страхування пов'язаного з нею ризику. Фактор бере на себе всю технічну роботу з інкасування заборгованості, інформування клієнта про стан рахунків, у результаті чого вивільняються ресурси бухгалтерії та клієнтських відносин. Фактор також може надавати клієнтові інформацію стосовно платоспроможності його дебіторів.

2. Трудомісткість документообігу. Ще одним недоліком факторингу можна вважати організаційний тягар, що спричинений ускладненням документообігу, у зв'язку з чим знижується оперативність управління своїм підприємством з

боку клієнта. Це дуже помітно в разі великої кількості дебіторів, за якими відступаються вимоги і передається величезний обсяг рахунків факторів.

3. Короткі терміни фінансування. Факторинг – це інструмент короткострокового фінансування оборотного капіталу. Поставки в рамках факторингу фінансуються з відтермінуванням платежу максимально у 180 днів. Здебільшого відтермінування платежу становить 80–120 днів. Це є суттєвим недоліком для компаній, відстрочення платежів у яких перевищує чинний на ринку ліміт. Разом з тим короткий термін оборотності – це перевага для банків, тому що факторинг може бути дуже прибутковим інструментом для коротких розміщень.

4. Відшкодування ПДВ. Існують певні складнощі при зарахуванні ПДВ в операціях факторингу. Річ у тому, що фінансування на момент укладення угоди відбувається в розмірі 80-90% від суми відступлених вимог, тоді як права передаються в повному обсязі, так само як і ПДВ оплачується постачальником повністю. Залишкова частина, таким чином, «зависає» у процесі угоди, оскільки резерв виплачується після повного погашення дебітором своїх зобов'язань.

5. Вибірковий підхід в оцінці дебітора. Для постачальника це вибірковий підхід в оцінці дебіторів клієнта, що приймаються на факторинг. Зазвичай факторингові компанії готові фінансувати не всі поставки, а тільки певну частину торгівельних мереж (зазвичай великих). Постачальник потребує великого обігу замість вибіркового факторингу тільки великих першокласних торгівельних мереж. Тому постачальник надасть перевагу на передання на факторинг більшої частини свого портфеля, замість невеликої кількості першокласних активів.

6. Інформаційний контроль. Не всі покупці погоджуються працювати з постачальником на умовах факторингу, оскільки не бажають бачити кредитором великий банк замість постійного партнера. Прагнучи уникнення ускладнень, банки зазвичай вимагають, щоб до чинного контракту була підписана додаткова угода, в якій покупець фіксував свою згоду на перерахування грошей за товар на рахунок банку. Таким чином, відкритий факторинг для фактора є важливішим.

Отже, факторинг – це особливо вигідна для суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу експортерам сконцентруватися на виробничих проблемах. Вона прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати на ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу і звільняє постачальників від необхідності брати додаткові і дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище суб'єктів господарювання.

8.2. Факторингові операції та їх класифікація

При укладанні факторингових угод важливо враховувати різні види факторингу. В залежності від країни та потреб ринку фактори розробляють різноманітні продукти.

У міжнародній практиці факторингові операції можна класифікувати за багатьма ознаками. Факторинг може розглядатись як просте фінансування дебіторської заборгованості постачальника без додаткових послуг (дисконтування рахунків) або як повний набір послуг із фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості (повний або класичний факторинг).

Існує багато видів факторингу, одні з яких задовольняють потреби постачальника, інші – відповідають інтересам покупця. У табл. 8.3. наведено основну класифікацію факторингових операцій.

Деякі види факторингових операцій варто розглянути детальніше. Зокрема, в зовнішньоторговельних операціях найчастіше використовується факторинг залежно від місцезнаходження суб'єктів. Як зазначається у табл. 8.3, за цією ознакою розрізняють внутрішній і зовнішній (міжнародний) факторинг.



Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни.

Таблиця 8.3

Класифікація факторингових операцій

Класифікаційна ознака	Вид факторингу	Коротка характеристика
Місцезнаходження суб'єктів	Внутрішній	Постачальник, клієнт і фактор діють в одній країні.
	Зовнішній (міжнародний): - двофакторна модель; - прямий експортний; - прямий імпорتنний; - «бек-ту-бек»	Постачальник, клієнт і фактор діють у різних країнах.
Склад учасників	Прямий (однофакторний)	Використовується в моделях міжнародного факторингу. У класичній схемі учасником є один фактор (прямий експортний чи імпорتنний факторинг).
	Двосторонній (взаємний, двофакторний)	Разом із фактором, що діє у країні клієнта, в угоді бере участь посередник із країни боржника. У разі двофакторного експортного факторингу фактора із країни дебітора називають імпорт-фактором, а за двофакторного імпортного факторингу – експорт-фактором.
Повідомлення дебіторів	Відкритий (конвенційний, широкий)	Боржника повідомляють про переуступлення права вимоги факторинговій компанії
	Закритий (прихований, конфіденційний)	Боржника не повідомляють про право переуступлення грошових вимог. Ризик і вартість закритого факторингу вища, ніж відкритого, тому зазвичай він є дорожчим.
Порядок оплати розрахункових документів постачальника	У формі попередньої оплати (авансу)	Фінансування надається у формі авансу на момент укладення угоди, що розраховується як відсоток до суми вимоги, а резерв виплачують клієнтові після погашення покупцем боргу.
	До певної дати	Фактор негайно платить постачальникові суму чи частину суми акцептованих платником платіжних вимог за поставлені товари і може гарантувати платіж постачальникові через певну кількість днів після купівлі дебіторської заборгованості.
	Факторинг перед поставкою	Фінансування надається постачальникові до здійснення поставки одразу після отримання замовлення від покупця, до фактичного виникнення дебіторської заборгованості.
За умовами платежу	З правом регресу	Фактор має право продати постачальникові будь-яку неоплачену боргову вимогу в разі відмови платника від платежу незалежно від причини відмови, включаючи відсутність у платника коштів.

Продовження табл. 8.3

	Без права регресу	Фактор бере на себе ризик неплатежів платниками, склад яких він попередньо погодив.
	Частковий регрес	Ризик розподіляється між сторонами (постачальником і фактором) у певній обумовленій в договорі пропорції.
Вид операції	Повний (з повним обслуговуванням)	Фактор, окрім фінансування, буде виконувати адміністрування дебіторської заборгованості клієнта (постачальника).
	Агентський	Обмежено наданням фінансування постачальникові, фактор не проводить адміністративного управління дебіторської заборгованості.
	Інвойс-дискаунтинг	Різновид прихованого факторингу з регресом, за якого фінансування виплачується не на кожну поставку окремо, а на сальдо (поточну неоплачену суму) всіх поставок.
За видами заборгованості	Поточний	Права вимоги, що відступаються, повинні бути оплачені в обумовлені контрактом терміни.
	Прострочений	На момент укладення угоди є неоплачені в обумовлений термін рахунки в числі вимог, що відступаються.
За наявності грошової вимоги	Реальний	На момент підписання договору факторингу грошова вимога вже виникла.
	Консенсуальний	Належить до майбутніх прав на вимоги. Це означає, що на момент відступлення грошова вимога ще не виникла.
Вигодонабувач	Факторинг для постачальника	Угоду ініціює постачальник, який зацікавлений в отриманні грошових коштів.
	Факторинг для дебітора	Угоду ініціює покупець на користь продавця. Покупець бере на себе кредитний ризик та обов'язок з виплати комісії факторові.
	Реверсивний факторинг (закупівельний, фінансування торговельного циклу)	Закупівельний факторинг передбачає фінансування постачальника в 100%-му розмірі від вартості поставки за фактом приймання товару покупцем. Одним із видів реверсивного факторингу є фінансування торговельних циклів.
Вид факторингу	Банківський	Фактором виступає спеціалізований або універсальний банк, підрозділ якого займається факторингом. Факторинг у такому разі розглядається як один із банківських продуктів, розроблений відповідно до встановлених стандартів. Через доступ до материнського банківського капіталу така факторингова послуга є дешевішою.
	Небанківський	Спеціалізована факторингова компанія, що надає виключно послуги факторингу. Вибір схем факторингу більший, проте й ціна зазвичай вища.

При обслуговуванні міжнародних поставок здебільшого використовується схема непрямого факторингу, за якого відбувається розподіл зобов'язань між двома факторами: фактор у країні продавця бере на себе фінансування експортера, а фактор у країні покупця приймає на себе кредитні ризики і береться за інкасацію дебіторської заборгованості.



***Зовнішній факторинг** передбачає, що суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.*

У міжнародній торгівлі застосовуються чотири варіанти факторингу:

- двофакторний;
- прямий імпортерний;
- прямий експортерний;
- «бек-ту-бек» (back-to-back).



***Двофакторний факторинг** дозволяє розділити функції і ризики між імпорт-фактором, розташованим у країні імпортера, і експорт-фактором, розташованим у експортера.*

Головна мета двофакторного факторингу – зменшити ризики кредитування підприємства-імпортера, передавши частину робіт імпорт-фактору, зменшивши накладні витрати в адміністративній сфері.



***Прямий імпортерний факторинг** полягає в забезпеченні платежів через імпорт-фактора, тобто факторингову компанію в країні імпортера.*

Другий вид міжнародного факторингу – прямий імпортерний факторинг, має сенс лише в тому випадку, коли експорт здійснюється в одну або дві країни. Якщо експортер має контрагентів у багатьох країнах, то укладання однієї угоди

з факторинговою компанією своєї країни буде зручнішим, ніж значна кількість прямих угод із факторинговими компаніями інших держав.

У випадку прямого імпортного факторингу факторингова компанія країни-імпортера укладає угоду з експортером про переуступлення їй боргових вимог по цій країні, здійснюючи страхування кредитного ризику, облік та інкасування вимог, які є для неї внутрішніми.



Прямий експортний факторинг – вид міжнародних факторингових операцій, при якому факторингова компанія в країні імпортера не задіяна.

Недоліком прямого експортного факторингу є труднощі в оцінці кредитоспроможності підприємств-імпортерів, які знаходяться в іншій країні. Тому для оцінки ризику або для перестраховування експорт-фактор може підключити товариство зі страхування кредитів у країні імпортера або підстрахувати себе гарантіями відповідної державної організації. При використанні цього варіанта факторингу можна отримати вигідні умови фінансування експортних поставок при покритті з боку державної страхової компанії.

Останній тип міжнародного факторингу – «бек-ту-бек» (в перекладі з англійської – тісна співпраця, «спина до спини»).



Факторинг «бек-ту-бек» передбачає, що імпорт-фактор підписує угоду з покупцем у своїй країні для отримання додаткового забезпечення та найкращої оцінки кредитного ризику, діючи від імені експорт-фактора, який діє у країні продавця.

За умовами платежу факторинг буває з регресом, без регресу або з частковим регресом. Принциповою особливістю факторингу за цією ознакою є розподіл ризику неплатежу з боку боржника між фактором і клієнтом.



Факторинг із регресом – це вид факторингу, що передбачає операцію фінансування під відступлене право грошової вимоги за контрактами, відповідно до якого фактор надає або зобов'язується надати клієнтові (постачальникові) грошові кошти за плату, а клієнт відступає право грошової вимоги до дебітора (покупця) за контрактами.

При цьому клієнт виступає поручителем боржника і відповідає перед фактором за невиконання або неналежне виконання дебіторами грошових вимог у повному обсязі, зобов'язується виконати зворотний викуп прав вимоги, у разі несвоєчасного або неповного виконання дебіторами зобов'язань за контрактами і погасити всю кредитну заборгованість перед фактором (авансовий платіж, плата за факторинг, штрафні санкції за їх наявності). Факторинг із регресом включає всі складові факторингового обслуговування: фінансування поставок та адміністративне управління дебіторською заборгованістю.

Факторинг із регресом використовують клієнти, що впевнені у своїх покупцях і тому не вважають доцільним оплачувати вищу комісію, оскільки факторинг із регресом є дешевшим. Такий вид факторингу доволі популярний в індустріально розвинених країнах і найпоширеніший на українському ринку.



Факторинг без регресу – це вид факторингу, за якого взятий фактором ризик виконання боржником зобов'язань за контрактом не забезпечується поручительством клієнта.

При здійсненні операцій факторингу без регресу фактор бере на себе ризик неплатежу з боку покупця і не передбачає можливість повернення права вимоги постачальникові в разі прострочення платежу дебітором. Прийняття такого ризику фактором передбачає певну компенсацію (премія за ризик), саме тому ціна за факторингову послугу без регресу є вищою, ніж ціна з регресом.

Також існує і проміжний варіант – факторинг із частковим регресом.



Факторинг із частковим регресом – це вид факторингу, за якого ризик несплати боржником зобов'язань за контрактами, право грошової вимоги за якими відступлено клієнтом факторові, розподіляється між фактором і клієнтом у певній пропорції, що визначена договором факторингу.

Ризик неплатежу ділять порівну чи в заздалегідь обумовлених частках, які, у свою чергу, виступають коригувальним коефіцієнтом у ціні факторингових послуг.

Залежно від того, чи повідомляють дебіторам клієнта про відступлення ним прав вимоги боргу, факторинг може бути конвенційним (відкритим) і конфіденційним (закритим).

Відкритий факторинг історично першим з'явився на ринку.



Відкритий факторинг являє собою універсальну систему фінансового обслуговування клієнтів, включаючи бухгалтерське, інформаційне, юридичне та страхове обслуговування.

За відкритого факторингу дебіторам клієнта повідомляють про укладення договору факторингу і пропонують здійснювати платежі безпосередньо фактору. Таке повідомлення роблять шляхом вчинення спеціального напису на рахунку-фактурі, що вказує відступлення заборгованості за цим рахунком факторові, що є єдиним законним отримувачем платежу, і обов'язково вказують його реквізити.



Закритий факторинг не передбачає повідомлення дебіторів, ніхто з них не знає про відступлення постачальником прав вимоги боргу, і тому всі кошти при настанні терміну оплати переказують постачальникові, який розраховується з фактором самостійно.

Тільки в разі коли покупець не здійснить платіж після настання термінів оплати, фактор інформує покупця про відступлення заборгованості. До цього часу відносини закритого факторингу залишаються внутрішніми відносинами між постачальником і фактором, за яких передають економічні права на майбутній виторг, але не юридичні. За закритого факторингу фактор фінансує та/або захищає від ризику неплатежу, але не надає послуги з управління дебіторською заборгованістю.

Залежно від специфіки діяльності факторинг може бути прямим і агентським.



Факторинг із повним сервісом, або класичний, передбачає, що фактор, окрім фінансування, надає адміністративне управління дебіторською заборгованістю клієнта-постачальника.

Саме цей вид факторингу найбільше розкриває комплексність факторингової послуги. Фактор виконує цю функцію за певну плату. Управління заборгованістю дозволяє факторові краще контролювати ситуацію і стягувати заборгованість за переданими правами вимоги.



За агентського факторингу фактор безпосередньо не здійснює адміністративного управління дебіторською заборгованістю (ця функція залишається в постачальника або делегується сторонній компанії-агентові).

Агентський факторинг розглядають з двох позицій: як участь у процесі сторонньої спеціалізованої компанії-агента, яка проводить оцінку дебіторів та управляє дебіторською заборгованістю, а також як управління боргом самим постачальником.

Така різноманітність факторингових операцій дає можливість здійснювати сучасні зовнішньо-торгівельні операції з урахуванням динамічних змін у розвитку економіки, виробничої сфери та банківської справи.

8.3. Механізм здійснення факторингових операцій

Факторинг являє собою особливий вид беззаставного фінансування на цілі поповнення обігових коштів в обмін на відступлення прав вимоги дебіторської заборгованості або грошей, які будуть оплачені постачальникові через певний час у майбутньому за поставлений товар, виконані роботи або надані послуги.

Таким чином, факторинг дозволяє вивільнити вкладені постачальником кошти у товар або у виконання робіт чи надання послуг, іншими словами – обміняти первинний бухгалтерський документ на гроші.

Класичний механізм здійснення факторингових операцій відображено на рис. 8.2:



Рис. 8.2. Механізм здійснення факторингових операцій

Детальніше даний механізм включає наступні кроки:

1. Поставка товару (виконання роботи, надання послуги) на умовах відстрочення платежу в рамках підписаного контракту між постачальником і покупцем.

2. Відступлення права вимоги боргу факторові на підставі підписаного договору факторингу між фактором і постачальником; передання реєстру і первинних бухгалтерських документів, що підтверджують поставку товару (виконання роботи, надання послуги).

3. Зарахування авансового платежу на поточний рахунок клієнта.

4. Повна оплата дебіторської заборгованості на рахунок фактора або рахунок клієнта (залежно від умов договору факторингу).

5. Виплата залишкової суми за вирахуванням комісії за факторингом постачальників.

Розгляд питання про фінансування в рамках факторингу займає від двох до п'яти робочих днів.

Процес укладання факторингової угоди передбачає здійснення певних етапів (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Етапи процесу укладання факторингової угоди

Етап	Порядок дій
Підготовчий етап	<ul style="list-style-type: none"> • Пошук потенційного клієнта/дебітора і ведення переговорів. • Розгляд пакета документів від потенційного клієнта (за потреби і від дебітора). • Підготовка заявки для погодження: <ul style="list-style-type: none"> – аналіз постачальника на відповідність вимогам; – аналіз контрактів на відповідність вимогам; – аналіз клієнта і його фінансового стану; – аналіз взаємовідносин постачальника і покупця; – відсутність заборон для проведення факторингового обслуговування. • Погодження заявки клієнта і підписання договору факторингу.
Фінансування	Підготовка документів перед фінансуванням (передання відвантажувальних документів, повідомлення дебітора і зміна реквізитів, для оплати, підготовка реєстру).
Погашення заборгованості	<ul style="list-style-type: none"> • Погашення заборгованості дебітором і відповідальність у разі прострочення термінів оплати. • Механізм зворотного викупу прав вимог.

Перш за все, має бути укладений договір на поставку товарів (виконання робіт чи надання послуг) між постачальником і покупцем з умовою відстрочення платежу, яка зазвичай становить від 30 до 120 календарних днів.

Після надання повного пакета документів фактор ухвалює рішення про можливість співпраці в рамках факторингу з конкретним клієнтом і дебітором.

Пакет документів, що подає клієнт факторові, зазвичай включає:

- заявку-анкету на факторингове обслуговування;
- контракти, які будуть передавати на факторинг;
- реєстри обліку розрахунків з покупцями і постачальниками;

– інші документи, що дозволяють оцінити фінансовий стан клієнта;

– засновницькі (установчі) документи клієнта.

Фактичному наданню фінансування передують основна аналітична підготовка – оцінка можливості обслуговування в рамках факторингу.

Кожний фактор має свої критерії щодо оцінки постачальника і покупця, вимог до контрактів та історії співпраці між ними тощо. За умови отримання банком (фактором) повного пакета документів уповноважений працівник банку (фактора) здійснює підготовку заявки, яка включає певні етапи.

1. Аналіз постачальника на відповідність вимогам. Зазвичай, вимоги фактора до постачальників включають такі критерії:

– наявність регулярних поставок із великими обсягами, щонайменше один раз на місяць на одного дебітора;

– наявність попиту на продукцію, яку поставляють;

– довгострокова історія на ринку (не менше, ніж один рік);

– співпраця з великими дебіторами, які дотримуються платіжної дисципліни;

– диверсифікована структура дебіторської заборгованості;

– позитивна кредитна історія (за наявності);

– стабільний фінансовий стан постачальника, що відповідає критеріям оцінки платоспроможності та внутрішнім кредитним процедурам фактора;

– дотримання умов контракту щодо кількості та якості товарів, а також своєчасні терміни розрахунків за поставки;

– відсутність публічних обтяжень клієнта, а також обтяжень за контрактами, що надаються для факторингу з боку третіх осіб;

– добра ділова репутація на ринку;

– відсутність пов'язаності з дебітором.

Фактор може виставляти додаткові граничні критерії щодо співпраці постачальника і дебітора.

2. Аналіз контрактів на відповідність вимогам. Спеціаліст із факторингу повинен ретельно проаналізувати контракти, додаткові угоди та документи, що їх супроводжують, наприклад, специфікації, замовлення тощо, права вимоги, за якими

відступаються факторові. Вони мають бути складені відповідно до чинного законодавства України та обов'язково повинні містити такі складові:

- предмет контракту з визначенням виду та кількості товару або послуг, що будуть поставлені або надані боржникові;

- сума контракту або загальна вартість чи ціна одиниці товару або послуги. Така інформація може зазначатись в окремому додатку, специфікації чи в додатковій угоді до контракту;

- порядок оплати за поставлений товар або надані послуги. Вона повинна здійснюватись виключно в безготівковій формі та на умовах відстрочення платежу. Термін відстрочення платежу має бути чітко визначено, зазвичай, у календарних або банківських днях;

- порядок переходу права власності на товар або послугу і прописані документи, що підтверджують виникнення права вимоги на оплату. Контракт повинен передбачати, що право власності на товар або послуги переходить до боржника з моменту поставки товару або надання послуги на підставі документів, що визначені в контракті;

- строк дії контракту. На факторинг приймають контракти, строк його дії яких ще не минув.

Серед основних вимог до контрактів, які приймають на факторинг, можна виділити такі:

- відсутність заборон на передання прав за контрактом третім особам;

- регулярність поставок (не рідше, ніж один раз на місяць).

3. Аналіз клієнта і його фінансового стану. Проведення аналізу та оцінка фінансового стану клієнта відповідно до внутрішніх нормативних документів фактора включають:

- аналіз фінансового стану клієнта на останню звітну дату і в динаміці за аналогічний період попереднього року на підставі квартальної фінансової звітності;

- на підставі реєстрів синтетичного обліку постачальника, щонайменше за останні три-шість місяців, аналізують обсяги реалізації товарів у розрізі покупців (дебіторів) та їхня питома вага в загальному обсязі реалізації; обсяг виручки від реалізації товарів у розрізі покупців (дебіторів) та їхня питома вага в загальному обсязі виручки від реалізації;

- проводять аналіз коефіцієнтів миттєвої і поточної ліквідності, оборотності товарів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо;
- розраховують категорію боржника;
- досліджують сезонність бізнесу постачальника залежно від груп товарів, які реалізують;
- здійснюють загальну оцінку бізнесу і рівня менеджменту постачальника, визначають галузь його діяльності, асортимент товарної продукції, кон'юнктуру ринку, на якому працює постачальник, тощо;
- вивчають кредитну історію постачальника (у разі її наявності);
- дають оцінку ризиків факторингової операції (політичні, економічні, комерційні, юридичні) і визначають можливі шляхи їх мінімізації;
- виїжджають на місце відвантаження клієнтом товару боржникові (надання послуг, виконання робіт) перед придбанням банком (фактором) першого права вимоги грошових коштів за угодою і при перегляді параметрів факторингового обслуговування (щоквартально).

4. Аналіз взаємовідносин постачальника і покупця. На цьому етапі здійснюють перевірку наявності зустрічної заборгованості кредиторів, що одночасно є його дебіторами. При виявленні дебітора в переліку кредиторів клієнта – його або повністю виключають з переліку дебіторів на факторинг, або ухвалюють рішення про зменшення розміру авансового платежу на певний відсоток при фінансуванні.

5. Заборона на здійснення факторингових операцій зазвичай розповсюджується:

- на платіжні зобов'язання неплатоспроможних підприємств і господарських організацій, оголошених банкрутами;
- компенсаційні або бартерні угоди;
- прострочені платіжні зобов'язання;
- за клієнтами, в яких є прострочена заборгованість за будь-якими кредитними операціями перед фактором (банком);
- довгострокові договори поставок, за якими рахунки виставляють після завершення відповідних етапів робіт;
- права вимоги, що відступлені іншому факторові;

- права вимоги, що перебувають у заставі в іншому банку;
- права вимоги до боржників, що належать до галузей, які заборонено фінансувати (кредитувати) відповідно до кредитних політик фактора (банку) – здебільшого, це галузі будівництва, транспортні перевезення, здавання в оренду майна, фінансові операції (лізинг, страхування, ломбардне і будь-які інші види кредитування), бюджетні та комунальні підприємства тощо;
- права вимоги, що були оскаржені в суді чи є предметом судового спору.

Після ухвалення позитивного рішення і визначення переліку дебіторів, яких приймають до факторингу, між фактором і клієнтом укладають договір факторингу.



Договір факторингу – це рамкова угода про надання факторингового фінансування і супутніх послуг.

Термін дії договору становить, здебільшого, один рік. Продовження терміну або доповнення переліку дебіторів відбувається після повторного розгляду фактором запропонованих змін і його оформляють шляхом підписання додаткової угоди до основного договору факторингу.

У день укладення договору фактор ініціює реєстрацію обтяження за контрактами, що клієнт передав для факторингу, у Державному реєстрі обтяжень рухомого майна.

До моменту фінансування фактор повинен:

- прийняти від клієнта перелік документів, які підтверджують поставку товару, за спеціальною формою – реєстром на фінансування факторингу, що має бути підписаний клієнтом в односторонньому порядку;

- поінформувати покупця про заміну кредитора, що може здійснюватись у формі (у разі надання послуги відкритого факторингу): відмітки на кожному розрахунковому документі, за якими будуть відступлені права вимоги факторові із зазначенням назви нового кредитора; письмо-

вого повідомлення, яке або клієнт, або фактор надсилає усім дебіторам, заборгованість яких передається на факторинг; додатково угоди до контракту про зміну реквізитів – оплата за поставки має надходити на рахунок фактора або рахунок клієнта, відкритий у фактора (банку), для можливості своєчасного погашення авансових платежів;

– підтвердити факт поставки товару (виконання роботи чи надання послуги) і наявність діючої заборгованості у фінансовому відділі дебітора, а також факт зміни реквізитів для оплати.

Одним з аспектів управління ризиками факторингового портфеля є встановлення лімітів у формі абсолютних сум на дебітора/клієнта або у формі відсотка заборгованості кожного дебітора в загальному ліміті на клієнта тощо. За наявності таких лімітів фактор повинен здійснити перевірку можливості видачі авансового платежу в рамках вільних лімітів, що встановлені внутрішніми нормативними документами щодо проведення факторингових операцій та відображені в договорі факторингу з клієнтом.

Після перевірки всіх наданих документів та отримання підтвердження від дебітора фактор підписує реєстр на фінансування факторингу зі свого боку і видає клієнтові авансовий платіж. У момент підписання реєстру з обох сторін відбувається передання прав грошових вимог за певним чітко визначеним переліком розрахункових документів. Іншу частину, або залишковий платіж, за вирахуванням плати за факторингом, повертають після закінчення терміну відстрочення платежу, коли покупець оплачує борг за поставкою на банківський рахунок фактора або на клієнтський рахунок, відкритий у фактора. Фактор отримує право на стягнення і зарахування на свої рахунки коштів, які має оплатити покупець. Слід відмітити, що фактор здійснює розрахунки з постачальником за кожним розрахунковим документом, що обслуговується в рамках факторингу, окремо.

Отже, авансовий платіж – це грошові кошти (фінансування), які фактор перераховує клієнтові, у розмірі встановленого договором факторингу відсотка від відступлених прав грошових вимог до дебітора після надання клієнтом розрахункових документів, які посвідчують

право вимоги. Залишковий платіж – це сума, яку виплачують клієнтови після погашення дебітором заборгованості за поставку товару (послугу, роботу) і розраховують її як різницю між правами вимоги, що були відступлені факторові, та авансовим платежем. Залишковий платіж виконує функцію резерву або страхування фактора від ризику неплатежу покупця.

У момент настання обумовленого в контракті між клієнтом і дебітором терміну платежу відбувається погашення заборгованості дебітора на рахунок фактора або за рахунок клієнта, що відкритий у фактора (банку). Для зменшення ризиків, а також з метою оптимізації процесу обслуговування дебіторської заборгованості оплат боржник зазвичай проводить на спеціальний транзитний рахунок з обмеженим доступом клієнта (банківський транзитний рахунок).

У разі невиконання або неналежного виконання боржником своїх зобов'язань при факторингу з регресом або з частковим регресом клієнт як поручитель боржника зобов'язується оплатити факторові прострочену заборгованість за наданим авансовим платежем.

Після того, як клієнт виконав свої зобов'язання як поручитель із погашення заборгованості, до нього переходить право вимагати від боржника відшкодування виплат (у повному обсязі за факторингом із регресом, а за факторингу з частковим регресом – у розмірі визначеного умовами договору факторингу рівня поруки), що здійснив клієнт як поручитель на користь фактора.

Договором факторингу також установлюється механізм повернення, або зворотного відступлення прав вимоги, що не були сплачені боржниками. Таке відступлення може ініціюватись як фактором на підставі письмового повідомлення (із зазначенням випадків таких дій у договорі факторингу), так і клієнтом на підставі листа-клопотання з поясненням причин доцільності зворотного відступлення. У будь-якому разі мають бути чітко визначені права вимоги, щодо яких відбувається зворотне відступлення. Про зворотне відступлення прав вимог обов'язково повідомляють дебітора із зазначенням нових реквізитів для оплати такого боргу.

Термін оплати боргу при використанні факторингової схеми деколи може бути більшим за термін відстрочення платежу, зазначеного в контракті. Фактор у такому разі може передбачити додатковий час, який називають пільговим періодом (або періодом очікування).



***Пільговий період** (або період очікування) – це період часу з моменту закінчення відстрочення платежу до моменту настання регресної вимоги.*

Впродовж пільгового періоду фактор у тому числі проводить роботу зі стягнення боргу з дебітора.

Операції факторингу – це короткострокові угоди. Факторинг пропонують підприємствам, які здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) із відстроченням платежу (на умовах товарного кредиту) і прагнуть до нарощування обсягів поставок, за умов маркетингової та технологічної готовності, але при цьому не мають достатньої кількості обігових коштів. Це інструмент, який часто використовують виробничі та торгові компанії, що працюють у корпоративному секторі (бізнес для бізнесу). Він цікавий для клієнтів, які уклали договори про регулярні поставки товарів дебіторам.

Факторинг у зовнішньоекономічній діяльності характеризується певною специфікою, яка полягає в тому, що при роботі з експортером банк, як правило, укладає угоду з банком країни-імпортера та передає їй частину своїх функцій. У свою чергу, він виконує роботу, пов'язану з дорученнями іноземного банку. Такий зустрічний факторинг має назву взаємного, або двофакторного. Його переваги зумовлені тим, що для кожного з банків, які обслуговують імпортерів, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми. Це значно спрощує процедури визначення кредитоспроможності імпортера, страхування ризиків тощо.

На відміну від інших банківських продуктів факторинг характеризується високим ступенем ризику, що значно гальмує

його розвиток. Тому важливим моментом у факторинговій діяльності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку є правильне управління такими ризиками.



Цікаво знати...

Згідно досліджень рейтингових агентств, в Україні серед укладених договорів факторингу найбільша частка (79%) припадає на сферу торгівлі. Друге місце серед галузей займає сфера послуг (17%). Незначна частка укладених договорів факторингу припадає на сільське господарство, транспорт та будівництво (по 1%). Найменше користуються послугами факторингу в харчовій промисловості, металургії, машинобудуванні та добувній промисловості.

Для прикладу, у Великобританії факторинг не обслуговують виробничі компанії, компанії сфери послуг та оптово-роздрібної торгівлі. В Італії факторинг широко використовується в сфері комерційних, транспортних та телекомунікаційних послуг. У Данії найбільший попит на послуги факторингу спостерігається з боку текстильної промисловості, в Греції – харчової промисловості, тоді як в Австрії – електроенергетичної, переробної та хімічної галузей.

Основними гравцями світового ринку факторингових послуг є Європа, частка якої займає 61 % світового ринку, на другому місці (25 %) перебуває Азія, яка динамічно завоює стійкі позиції на цьому ринку протягом останніх років. Частка Америки з обсягу наданих факторингових послуг у світі становить 10 %. Незначні позиції займають Африка (1,2 %) та Австралія (2,8 %).

В свою чергу, в Європі по наданих обсягах факторингових послуг можна виділити Великобританію, Італію, Францію, Німеччину, Іспанію. Серед країн Азії, які входять в трійку лідерів по факторингових оборотах, можна виділити Китай, Японію та Тайвань. В Америці зростаючий факторинговий оборот припадає на США, Бразилію, Чилі та Мексику. В Африці – це Південно-Африканська-Республіка та Марокко.

8.4. Ризики факторингових операцій у сфері ЗЕД

Фінансові ризики, що пов'язані із операціями міжнародного факторингу, поділяються на такі групи:

1. політичні;

2. торгівельні;
3. валютні;
4. ризики, пов'язані з шахрайством;
5. ризик кризових явищ в економіці, виникнення ефекту доміно;
6. форс-мажор.

До політичних ризиків відносяться ризики, що виникають у зв'язку з впливом зовнішніх факторів. Політичні ризики залежать від дій уряду покупця, і можуть впливати на виконання покупцем (дебітором) договірних угод або призводять до збитків, конфіскації та псування товарів, що належать експортеру.

До політичних ризиків відносяться: імпортні чи експортні заборони або регулювання; обмеження на переказ грошей; збільшення зовнішнього боргу країни; конфіскація товарів; зміна транспортних маршрутів; державні перевороти, війни, революції та інші ризики.

Інша велика група ризиків – торгівельні ризики. Вони виникають з вини покупця. Іншими словами, покупець з якихось причин не платить за поставлений товар або надані послуги. До торгівельних (кредитних) ризиків відносяться: небажання покупця платити; неможливість покупця заплатити; відмова покупця прийняти відвантажені товари/виконані послуги; ініціювання покупцем розірвання контракту.

Небажання покупця платити може бути спричинене багатьма факторами, включаючи правову культуру, що склалася в країні покупця, а також сучасні та існуючі раніше торгівельні звичаї, правові колізії тощо.

Часто несплата відбувається з причин неможливості оплати покупцем. Ризик неможливості оплати покупцем є досить великим і може спричинитися повністю або частково з вини покупця, або у зв'язку з дією факторів, від нього не залежних, які були розглянуті вище як політичні ризики. Якщо неможливість оплати покупцем є тимчасовою, заборгованість повинна бути сплачена через певний проміжок часу, включаючи сплату додаткових відсотків за затримку оплати згідно умов договору. Якщо ж мова йде про банкрутство покупця, проблема вирішується згідно чинного законодавства.

Ще одним торгівельним ризиком є відмова покупця прийняти відвантажені товари або виконані роботи. В такому

разі, перш за все, постає питання про вирішення суперечки згідно умов договору, тобто, чи відповідають поставлені товари або надані послуги умовам укладеної угоди.

Покупець також може ініціювати розірвання контракту. Можливість та умови розірвання контракту в міжнародній торгівлі залежать від того, законодавство якої країни буде використовуватись для вирішення суперечки.

Зовсім іншою групою ризиків є валютні ризики, під які підпадають всі учасники міжнародних економічних відносин. Їх можна визначити як ризики грошових втрат внаслідок змін валютних курсів. Хоча всередині країни торгівля більшою частиною відбувається в національній валюті, факторингові компанії зіштовхуються з валютним ризиком як при наданні внутрішнього фінансування, так і працюючи на міжнародному ринку факторингових послуг.

Фінансові компанії, як правило, залучають валютні кошти у материнських структур або на міжнародних ринках капіталу. Тому питання зміни валютних курсів є для них завжди актуальним, а валютним ризикам приділяється величезне значення.

Валютні ризики можна класифікувати наступним чином: операційний валютний ризик; трансляційний валютний ризик; економічний валютний ризик; приховані ризики. Операційний ризик пов'язаний з торгівельними операціями, його можна визначити як можливість недоотримання прибутку або понесення втрат в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу. Трансляційний або балансовий ризик виражається у можливій невідповідності між активами та пасивами, що виражені в валютах різних країн. Економічний ризик визначається можливістю несприятливої дії змін валютного курсу на економічний стан компанії. Також існують приховані операційні, балансові та економічні ризики.

Надзвичайно важливими у факторинговій діяльності є ризики, пов'язані з шахрайством. Факторингова компанія може викрити обман або неправильне використання коштів як при наданні внутрішнього факторингу, так і при міжнародному. Способів шахрайства може бути величезна кількість. Типовими з них є підробка рахунків-фактур, змінення в них суми дебіторської заборгованості, переуступлення дебітор-

ської заборгованості декільком факторам одночасно, змова продавця і дебітора.

Ефективною стратегією ризик-менеджменту в таких ситуаціях є класифікація фірм-шахраїв не тільки згідно кредитної історії, але й аналіз та виявлення потенційних шахраїв, тобто компаній, що можуть бути схильні до таких дій. Як свідчить загальносвітова практика, найбільші збитки факторингові компанії зазнають саме через шахрайства і недобросовісність клієнтів, а не від неплатежів дебіторів. Причому закритий договір факторингу збільшує ризик шахрайства з боку клієнта, оскільки гроші від покупця надходять факторові через постачальника, що не виключає недобросовісності з його боку або ж змови з покупцем.

В факторинговій діяльності давно відомий вид шахрайства, що має назву «fresh air invoicing» (фінансування повітря). Подібні схеми працюють впродовж багатьох років, адже клієнт регулярно платить регрес за своїх дебіторів з сум, отриманих за наступні неіснуючі насправді постачання. Обсяги клієнта зростають разом зі збільшенням факторингового портфелю та обсягів ринку в цілому. Тобто будується так звана фінансова піраміда.

Загалом, управління ризиками в факторинговій діяльності значно відрізняється від банківського ризик-менеджменту. В комерційному банку перед менеджером з управління ризиками стоїть головне завдання – оцінити спроможність позичальника повернути кошти. В торгівельному фінансуванні основою є оцінка власної спроможності компанії розпоряджатися активом, під який планується отримання фінансування.

Метою моніторингу підприємств є контроль за сумами потенційно поганих боргів. Інформація, необхідна для оцінки кредитного ризику включає:

- для клієнта: природа бізнесу; якість продукту на ринку; репутація на ринку; терміни оплати, що застосовуються на ринку; платіжна історія клієнта; необхідна сума;
- для дебітора: розмір та природа бізнесу; термін роботи на ринку; менеджмент та власники; фінансовий стан: оборотний капітал, продажі тощо; репутація на ринку.

Звичайно, обов'язковим є кредитний контроль позичальника, який містить збір та аналіз інформації. За результатами перевірки

діяльності та платоспроможності дебіторів фактор встановлює ліміт, в межах якого надає фінансування. При двофакторній моделі міжнародного факторингу ліміт встановлюється імпортофактором. Рішення щодо ліміту приймається на основі аналізу великої кількості даних, а також враховує наявність позитивної кредитної історії роботи постачальника і покупця.

Розрізняють внутрішній та зовнішній моніторинг. В першому випадку джерелом отримання інформації може бути фінансова звітність клієнтів та дебіторів, відслідковуються можливі терміни погашення заборгованості, коректується розмір резерву в залежності від змін суми, групи ризику тощо.

В другому випадку оцінюється ситуація в суміжних галузях економіки, наприклад, погіршення платіжної дисципліни та виробництва у галузі в цілому. Результати зовнішнього моніторингу значно впливають на частоту проведення внутрішнього моніторингу. Так, при належності клієнта або боржника до проблемної галузі внутрішній аналіз проводиться кожного місяця.

Джерелами отримання інформації можуть бути: візит та обговорення питань на місці з клієнтом чи дебітором; перевірка репутації; інформація отримана з Кредитних Бюро або інших фінансових організацій; інформація отримана з регістраторів компаній; досвід інших факторингових компаній.

Для перевірки клієнта фактори потребують документів щодо його діяльності, історії співпраці з дебіторами та фінансову звітність. Як правило, перелік необхідних документів як і вимоги до компаній різняться в залежності від фактора. Загалом, для прийняття рішення про надання факторингу обов'язковими є установчі документи компанії, її контракти з постачальниками, а також фінансова звітність за певний період.

Серед методів попередження і мінімізації ризиків факторингової діяльності виокремлюють такі:

- лімітування ризику або розроблення системи обмежень, що встановлює гранично припустимий рівень ризику на одного клієнта або дебітора;

- диверсифікація або розподіл активів залежно від галузевих, регіональних й інших характеристик клієнта і його дебіторів;

- страхування, тобто розподіл ризиків або часткове їх передання третій стороні (страховій компанії);
- резервування під можливі втрати при факторингових операціях;
- хеджування ризику або страхування ризику за допомогою термінових контрактів чи структурного балансування активів і зобов'язань;
- моніторинг ризику, що полягає в систематичному зборі, опрацюванні та аналізі чинників, що впливають на ризики при проведенні факторингової діяльності.

Лімітування. Для оцінки фінансового стану постачальника банки сьогодні використовують такі показники, як коефіцієнт фінансової стабільності клієнта, його платоспроможність, ліквідність і рентабельність.

Основна мета встановлення лімітів – це зниження ризику фактора не одержати повну і своєчасну оплату грошової вимоги, переданої постачальником-клієнтом за договором факторингу. Установлюючи ліміти, фактор в обов'язковому порядку орієнтується на фінансові потоки клієнта й оцінює його здатність, за умови факторингу із регресом, сплатити заборгованість у разі несумлінності боржника.

Диверсифікація ризиків залежно від галузевих, регіональних та інших характеристик постачальника-клієнта і його дебіторів є одним із загальноприйнятих у факторинговій діяльності методів зниження фінансових ризиків. Економічно обґрунтована стратегія диверсифікації ризиків сприяє зниженню витрат фактора за рахунок збалансованішого маневрування своїми фінансами. Диверсифікація ризиків, що прямо пов'язана з диверсифікацією активів, наразі є досить новим напрямом у діяльності факторів. В основі цього напрямку лежить прагнення фактора частково розподілити ризик можливого неплатежу з боку окремих покупців серед своїх контрагентів-клієнтів. Диверсифікація ризиків значно послаблює вплив на діяльність фактора галузевих і регіональних криз, істотно пом'якшуючи їхні руйнівні наслідки.

Страхування. Специфікою страхування ризиків факторингу є те, що разом із компенсацію прямих збитків кваліфікований страховик зобов'язаний надати факторові

послуги кредитного менеджменту. До переваг страхування товарних кредитів для фактора відносять:

- можливість приймання на обслуговування факторингові портфелі з більш широким спектром дебіторів;
- можливість надання клієнтам факторингових послуг із більшим лімітом на одного дебітора;
- обмеження кредитних ризиків факторингового портфеля;
- мінімізація витрат з оцінки і моніторингу платоспроможності дебіторів.

Резервування відіграє важливу роль у мінімізації ризиків фактора. Резерв під факторингові операції за правом грошової вимоги являє собою спеціальний резерв, необхідність формування якого обумовлена ризиками фактора в його діяльності. Цей резерв забезпечує створення фактором стабільніших умов фінансової діяльності і дозволяє уникати коливань величини прибутку фактора у зв'язку зі списанням втрат за факторинговими операціями.

При виникненні проблемної заборгованості факторам доцільно здійснити такі заходи:

1. першочерговим заходом при виникненні прострочення є призупинення фінансування клієнта і його дебіторів, що дозволить зафіксувати обсяг проблемного боргу і не допустити його зростання. За появи затримок з оплати від дебіторів потрібно зв'язуватись із дебіторами та уточнювати факт отримання товару, причини затримки оплати;

2. при виявленні фінансових або бізнес-проблем у клієнта або дебітора факторові пропонують розглянути питання про поступове зниження ліміту фінансування до прийнятного рівня;

3. при погашенні проблемної заборгованості й ухваленні рішення про подальшу співпрацю в рамках чинного договору факторингу доцільно розглянути питання про перегляд лімітів на дебіторів зі знижувальним коефіцієнтом фінансування;

4. при банкрутстві дебітора боржником фактора стає клієнт. Фактор може встановити графік щомісячної амортизації боргу, при цьому джерелом погашення в цьому разі буде чистий прибуток клієнта. Із практики кредиторам відомо, що стягнення проблемної заборгованості через суд – довгостроковий і не завжди ефективний спосіб. Другий спосіб повернути прострочення із залученням третіх осіб – продаж колекторським агентствам

зазвичай не дозволяє повернути 100% боргу. Залишок факторові доведеться зафіксувати як збиток, а що давніші борги, то більший буде розмір збитків. У зв'язку з цим факторам рекомендується уважно оцінювати свої ризики при ухваленні рішення про співпрацю з тим чи іншим клієнтом і боржником.

Отже, контроль за ризиками і використання всіх доступних методів для їх зниження дозволить знизити рівень проблемних боргів і підвищити рентабельність факторингового бізнесу.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність факторингу як форми фінансування ЗЕД?
2. Назвіть основні функції факторингу.
3. Які завдання і проблеми, що стоять перед підприємством, може ефективно вирішувати факторинг?
4. Що розуміють під факторингом у класичному розумінні? Наведіть етапи класичної факторингової угоди.
5. Який пакет документів подає клієнт факторові?
6. У яких випадках співпраця за факторингом не можлива?
7. Що розуміють під авансовим і залишковим платежем під час факторингового обслуговування?
8. Назвіть відмінності між факторингом, кредитом та овердрафтом.
9. Наведіть порівняльну характеристику здійснення операцій факторингу з регресом і без регресу.
10. Основні відмінності внутрішнього і зовнішнього (міжнародного) факторингу.
11. Розкрийте механізм дії міжнародного факторингу за двофакторною схемою, його переваги і недоліки.
12. Що розуміють під ризиками факторингових операцій?
13. Як класифікують ризики факторингу?
14. Наведіть методи попередження та мінімізації ризиків при факторингу.
15. Розкрийте сутність лімітування і диверсифікація як методів мінімізації ризиків факторингових операцій.

ТЕМА 9



**ФОРФЕЙТИНГ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ
ЕКСПОРТУ**

Питання для теоретичної підготовки

- 9.1. Суть, види і функції міжнародного форфейтингу.
- 9.2. Механізм здійснення форфейтингових операцій.
- 9.3. Види ризиків при операції форфейтингу.
- 9.4. Особливості міжнародного форфейтингу в Україні.

***Ключові терміни і поняття:** форфейтинг, прості векселі, переказні векселі, експортер, імпортер, кредитування зовнішньої торгівлі, фінансова угода, експортна угода, акцепт, індосамент, експортер, імпортер, фінансова угода, аваль, маржа, кредитний аналіз, індосант, акцепт, рефінансування, дисконт, вексель, валютний ризик, форвардні операції, форвард, вексель, гарант, ризик гаранта, ризик країни, ризик експортера, кредитні операції, ставка дисконту, гарантія, акредитив, авальований вексель, форфейтингові операції.*

*«Державні фінанси – це мистецтво передавати гроші з рук
в руки до тих пір, поки вони не зникнуть»
(Роберт Сарнофф)*

9.1. Суть види і функції міжнародного форфейтингу

В умовах кризи неплатежів, дефіциту обігових грошових коштів, недостатності ліквідності діяльність підприємств супроводжується зростанням ризиків – комерційних, ризиків банкрутства тощо. За таких обставин виникає потреба використання і застосування різного виду фінансових інструментів, котрі спроможні забезпечити надходження грошових коштів у якнайшвидші терміни. Для підприємств, котрі здійснюють зовнішньоекономічну діяльність таким інструментом є форфейтинг.



Форфейтинг (англійською *forfaiting* – цільно, загальною сумою; від французької. *forfait* – відмова від прав) – це купівля боргу, вираженого у зворотному документі (перевідний або простий вексель) у кредитора на безповоротній основі.

Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивної вимоги до кредитора у разі неможливості отримання боргу з боржника.

Тобто покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтинг є інструментом довгострокового фінансування. Цей інструмент використовують при продажі великого обсягу товару, коли у покупця недостатньо фінансових ресурсів для оплати, а експортер не може відтермінувати одержання грошей.



Цікаво знати...

Форфейтинг, як форма кредитування експортних операцій виникла після другої Світової війни. Декілька банків Цюриха маючи багатий досвід фінансування міжнародної торгівлі, почали використовувати цей прийом для фінансування закупок зерна країнами Західної Європи в США. В ті часи поставки продукції і конкуренція між постачальниками настільки вирости, що покупці потребували збільшення термінів кредиту 180 днів проти звичного терміну 90 днів. Крім цього, виникло змінення структури світової торгівлі в користь дорогих товарів з відносно великим терміном виробництва. Таким чином збільшилась роль кредиту в розвитку міжнародного економічного обміну, і постачальники були змушені шукати нові методи фінансування своїх операцій.

Найбільший розвиток форфейтинг отримав в країнах, де відносно слабо розвинуто державне кредитування експорту. Форфейтинг володіє хорошими перевагами, а сам форфейтер

бере на себе ризики, пов'язані з відмовою від фіксованих відсоткових ставок, хронічною недостатністю валюти в багатьох країнах, що розвиваються, для оплати імпорتنих товарів, підвищенням політичних ризиків.

Форфейтування доповнює традиційні методи кредитування зовнішньої торгівлі і державне страхування експортних кредитів. В сучасних умовах форфейтування використовується для кредитування експорту обладнання, сировини, товарів широкого вжитку.

Законодавча база. Нормативних актів, що безпосередньо стосуються операції форфейтингу, в Україні немає, але є декілька нормативно-правових документів, що регламентують окремі процедури її здійснення. До них зараховують:

- Закон України «Про обіг векселів в Україні»;
- конвенції про міжнародні переказні векселі та міжнародні прості векселі;
- Постанову Верховної Ради України «Про застосування векселів у господарському обороті України»;

Сторонами-учасниками класичної операції форфейтингу є продавець, покупець і Фінансова компанія або Банк-кредитор (продавець боргу позичальника перед продавцем). Суть форфейтингу полягає в тому, що продавець, надаючи відстрочку по платежах, може вимагати від покупця виписати боргову розписку (вексель). За векселем продавець отримує безперечне право отримання платежу за векселем при настанні виконання зобов'язання. Також продавець може вимагати гарантій третьої особи виконання зобов'язань за векселем – аваль (авальований вексель). Вексель можна в будь-який момент продати третій особі (форфейтеру) надписавши його. Термін форфейтування становить від 180 днів до 5 років, а в деяких випадках і до 7 років.

Метою форфейтної угоди є:

- для покупця – придбання товару в кредит, при цьому він крім ціни товару сплачує проценти за кредит;
- для продавця – одержання при врахуванні векселів суми, що дорівнює ціні товару;
- для банку – одержання доходу у вигляді дисконту від врахування партії векселів.

Об'єктом форфейтингу є:

- векселі;
- зобов'язання у формі акредитиву (застосовуються рідко, тому й не набули широкого використання).

Суб'єктом форфейтингу є:

- експортер (продавець);
- імпортер (покупець);
- форфейтер (банк);
- гарант.

Основним оборотним документом, які використовують в якості форфейтингових інструментів, є векселі:

- прості;
- переказні.

Простий вексель – це свідоцтво, що містить у собі письмове безумовне зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей своєму кредитору. Соло-вексель векселедавець може передати іншій особі з допомогою спеціального напису - індосаменту, передавального напису на векселі або на іншому цінному папері, що засвідчує перехід прав за цим документом до іншої особи.

Переказний вексель – це документ, що містить письмову вказівку векселедержателя (трасан-та) особі, на яку виставлений вексель, платнику (трасату) сплатити визначену суму грошей пред'явнику векселя або особі, вказаній у векселі (ремітенту), через визначений термін або за вимогою. Переказний вексель (тратту) виписує і підписує кредитор (трасант). Вексель є наказом боржникові (трасату) про сплату у визначений термін певної суми третій особі.

Вексель, у якому відсутній будь-який із вказаних реквізитів, не має сили.

Векселі заповнюються друкарським способом. Векселі при видачі і передачі (індосації) підлягають гербовому збору, який оплачується придбанням гербової марки, що накладається на лицьовому чи зворотному боці векселя, або цей збір вноситься в банк готівкою і до векселя прикладають квитанцію про оплату.

Таблиця 9.1

Обов'язкові реквізити простого і переказного векселя

Номер	Реквізити	Вид векселя	
		Простий	Переказний
1	Найменування «вексель»	+	+
2	Звичайна і ні чим не обумовлена обіцянка сплатити суму	+	
3	Звичайна і ні чим не обумовлена пропозиція сплатити визначену суму		+
4	Термін платежу	+	+
5	Місце, в якому має бути здійснений платіж	+	+
6	Пазва того, кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений	+	+
7	Найменування того, хто повинен платити (платник)		+
8	Дата і місце складання векселя	+	+
9	Підпис векселедавця	+	+

Дуже важливо правильно і повністю вказати векселедержателів у простому векселі та ремітентів у переказному векселі. Якщо немає підпису векселедавця в простому векселі чи трасанта в переказному, то вексель зовсім не має змісту. Підпис повинен бути від руки. Вексель юридичної особи підписують керівник і головний бухгалтер, проставляючи відбиток гербової печатки, а перед підписами штамп юридичної особи. На переказному векселі відомості про трасата проставляються зліва в нижньому кутку на лицьовому боці векселя.

Простий, чи переказний векселі можуть бути видані на термін:

- за пред'явленням;
- на такий-то час від пред'явлення;
- на такий-то час від складання;
- на визначений день.

Вексель, що містить інше призначення терміну чи послідовні терміни платежу, недійсний.

Платник при оплаті векселя може вимагати, щоб вексель був вручений йому векселедержателем з розпискою про одержання платежу. Векселедержатель не може відмовитись від прийняття часткового платежу, платник може вимагати відмітки про такий платіж на векселі і видачу йому про це розписки.



Індосамент (передача прав за векселем) учиняється на звороті векселя. Особа, котра передає вексель за індосаментом, називається **індосантом**.

Перший індосамент, як правило, проставляється у крайній лівій частині зворотного боку векселя. Індосамент повинен містити підпис особи, котра передала вексель, і може бути іменним або бланковим. Крім підпису, може проставлятися штамп фірми. Підпис має бути власноручним, інший текст друкується.

Платіж за переказним векселем можна гарантувати (повністю або частково) за допомогою авалю, вексельної запоруки, у силу якої аваліст (особа, яка її здійснила) бере на себе відповідальність за виконання зобов'язань чи акцептанта, чи векселедавця, чи індосанта.

Із змісту переказного векселя випливає, що зобов'язання за ним для трасата (платника) виникає лише з моменту прийняття ним векселя до оплати (акцепту). Виходячи із цього, одержувачі грошей за векселем можуть завчасно до початку терміну платежу з'ясувати ставлення платника щодо оплати векселя. Цього буде досягнуто пред'явленням векселя трасату з умовою його акцептування.

Пред'явлення векселя до акцепту може бути здійснено в будь-який час, починаючи з дня його видачі і закінчуючи моментом настання терміну платежу.



Акцепт – це засвідчена підписом платника згода своєчасно оплатити вексель у такому вигляді, який йому був пред'явлений. Акцепт, звичайно, надписується в лівій частині лицьового боку векселя і виражається словом «акцептований; прийнято; заплачу» і обов'язково підпис платника.

Один і той же переказний вексель може бути складений за вимогою першого одержувача в кількох примірниках однакового змісту. Необхідність оформлення декількох примірників пояснюється тим, щоб якнайшвидше направити вексель в обіг. Перший примірник пріма відправляється трасату для акцепту, а другий секунда направляється в обіг.

На всіх примірниках, крім першого, робиться позначка – у кого на зберіганні перебуває вексель. Текст на всіх примірниках однаковий і кожному присвоюється порядковий номер. Підписи на кожному примірнику власноручні.

Усі примірники векселя мають однакову вексельну силу: в разі оплати одного із них – усі інші втрачають силу.

Примірники векселя також, як і сам вексель, обкладаються гербовим збором.

Якщо після настання терміну платежу боржник векселя першого порядку не оплачує векселі, векселедержатель повинен здійснити протест, тобто офіційно засвідчити факт відмови від оплати. Неоплачений вексель подається в нотаріальну контору за місцезнаходженням платника наступного дня після настання дати платежу.

Векселі передаються до протесту разом з описом, в якому вказуються:

- чітка назва й адреси векселедавців;
- термін платежу цих векселів;
- суми векселів;
- чітке найменування всіх індосантів та їхні адреси;
- причини протесту, тобто неплатежу за векселем;
- назва банку або юридичної особи, від імені яких повинен бути здійснений протест.

Комерційні банки можуть здійснювати такі операції з векселями:

- кредитні: активні і пасивні;
- торговельні: активні і пасивні;
- гарантійні;
- розрахункові;
- комісійні та довірчі.

Операції з векселями проводять на підставі угод з клієнтами, що укладені в письмовій формі. Розрахункові операції

можуть здійснюватися без угод (договорів) з використанням лише первинних документів (реєстрів, актів тощо).

Загальні правила документального оформлення вексельних операцій можна коротко охарактеризувати так:

- підписи на векселі від імені банку здійснюють керівник та головний бухгалтер, підписи завіряються печаткою;
- необхідно складати первинні документи за операціями (реєстри, розписки, повідомлення, доручення, заяви тощо);
- необхідно складати реєстри аналітичного обліку (журнали, відомості, картки), для хронологічного обліку відкривати щороку журнали в розрізі операцій.

Варто відмітити два види форфейтерів: банки-форфейтери та форфейтингові компанії. Основна відмінність між ними полягає у рівні ліквідності. Завдяки високій ліквідності банки залишають форфейтингові активи на балансі, завдяки чому здебільшого укладають договори форфейтингу на первинному ринку (первинний форфейтинг), а форфейтингові компанії спеціалізуються на укладанні цих договорів на вторинному ринку форфейтингу. Форфейтингові компанії мають змогу придбавати право грошових вимог (векселі) у банків. Це є класичним придбанням (купівлею) права грошових вимог і охоплюється ч. 3 ст. 656 ЦК України. Якщо банки переслідують мету отримання прибутку, то форфейтингові компанії намагаються встановити контроль над імпортером: спочатку фінансовий, а потім й управлінський.

В міжнародній практиці діють різні види угод форфейтингу:

- фінансові;
- експортні;

Фінансові угоди – мають на меті швидку реалізацію довгострокових фінансових зобов'язань;

Експортні угоди – діють для сприяння надходженню коштів експортеру, що надав кредит імпортеру.

Договір форфейтингу переважно укладається в доларах США, євро та швейцарських франках. Враховуючи обмеження щодо строків розрахунків в іноземній валюті, які діють в Україні обмежуються і можливості стимулювання експорту на основі надання комерційних позичок. А отже, звужуються рамки використання форфейтингу.

Форфейтингу притаманні такі властивості:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- угоди форфейтингу укладаються переважно у вільно-конвертованій валюті;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експорту здійснюється шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі;
- дисконтування проводиться на основі фіксованої процентної ставки;
- у більшості випадків форфейтинг пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Як банківська операція, форфейтинг відображає лише економічну природу цих відносин. Водночас, віднесення форфейтингу лише до різновиду банківських операцій обмежує можливості його використання іншими фінансовими установами.

Банківські операції поділяються на традиційні і нетрадиційні.

Першими є ті, що укладаються в повсякденній діяльності банками: залучення внесків, надання кредитів, здійснення розрахунків за дорученням клієнтів і банків-кореспондентів, операції з цінними паперами та ін.

Другими є ті, що не вкладаються у основні і розглядаються як новації в банківській сфері: лізинг, факторинг, форфейтинг. Тож, форфейтинг є нетрадиційним видом банківських операцій. Деяку складність представляє віднесення форфейтингу до певного виду банківських операцій: кредитних, дисконтних чи інших.

При форфейтуванні купівля векселів здійснюється із відрахуванням (дисконтом) відсотків авансом за весь термін кредиту. Експортер, таким чином, фактично перетворює свою кредитну операцію по торгівлі.

Форфейтування є юридично найпоширенішим засобом рефінансування комерційного кредиту. Переваги його, пов'язані, у першу чергу, із явним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику на форфейтора (банк або спеціалізовану компанію), що робить форфейтування найкращим видом кредиту для продавця.

Основним недоліком форфейтингу є його вартість – це досить дорогий вид банківських послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтора.

9.2. Механізм здійснення форфейтинових операцій.

Механізм форфейтингу використовується в двох основних видах угод:

- у фінансових угодах – з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов’язань;
- в експортних угодах з метою сприяння надходження коштів експортеру, що надав кредит імпортеру;

Механізм здійснення форфейтингової операції можна розглянути за такою схематичною послідовністю на рисунку 9.1.

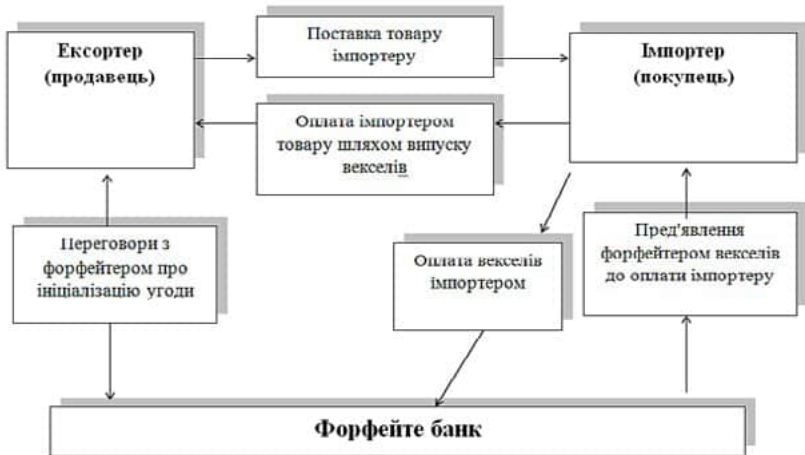


Рис. 9.1. Механізм здійснення форфейтингових операцій

Учасники форфейтингової угоди. Є два можливих учасники форфейтингової угоди – експортер та імпортер. Найчастіше в цій ролі виступає експортер або його банк, оскільки для дисконтування представляються переказні векселі, виписані експортером, чи прості векселі, що оплачуються йому. Саме цим визначається необхідність проведення переговорів ініціатора з форфейтером на ранніх стадіях підготовки контракту. Ще

до того, як експортер і імпортер підпишуть контракт, форфейтер може визначити свої вимоги до гарантії чи авалу, хоча б приблизно вказати розмір дисконту. Без цієї інформації експортер не в змозі точно визначити ціну контракту.

Аваль – це вексельна гарантія, внаслідок якої особа, що вчинила цю гарантію (аваліст), бере на себе відповідальність повністю або в частині суми за зобов'язаннями якоїсь із зобов'язаних за векселем осіб (векселедавця, акцептанта, індосанта).

На практиці далеко не кожен експортер починає переговори з форфейтером на такій ранній стадії, а в результаті він може виявити, що маржа за фінансування, включена ним у ціну контракту, необґрунтована.

Маржа (margin) – показник, що використовується в торговельній, біржовій, страховій, інвестиційній та банківській практиці.

Маржа може мати такі значення:

– різниця між двома значеннями вартості одного й того ж активу (фінансового інструменту), що використовується з метою одержання прибутку. Наприклад, різниця між ціною покупця та продавця, відсотковими ставками, цінами товарів, курсами валют, котируваннями цінних паперів тощо. Синонімом терміну маржа є термін «спред»;

– мінімальна частка власних коштів інвестора при купівлі цінних паперів на умовах надання йому брокерського кредиту через маржинальний рахунок (мінімальний відсоток від вартості цінних паперів, який відповідає сумі, що її повинен мати інвестор на власному рахунку при купівлі цінних паперів за кошти, одержані в кредит);

– гарантійний внесок, що забезпечує виконання зобов'язань за біржовою угодою при торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами; їх розрізняють, як:

а) початкову (операційну – performance margin) маржу вигляді сплаченої застави при відкритті позиції на ринку ф'ючерсних контрактів у розмірі кількох відсотків від вартості контракту, яка повертається після закриття позиції на ринку;

б) змінну (варіаційну – variation margin) маржу – різниця між розрахунковими цінами біржі за даним ф'ючерсним контрактом поточного та попереднього дня, яка розраховується для відкритої позиції, що переходить на наступний торговий день.

– різниця між ставками відсотків за кредитами та депозитами, між відсотковими ставками для окремих позичальників або кредиторів, між відсотковими ставками за активними та пасивними операціями. Чиста процентна маржа – показник прибутковості банку – різниця між середньою відсотковою ставкою, яку одержує банк за кредитами та інвестиціями, та середньою ставкою, сплаченою за зобов'язаннями та капіталом;

– показник, що відображає (у процентах) відношення суми чистого процентного доходу банку до середньої суми активів, на які нараховано процентний дохід.

Визначення характеру угоди. Форфейтер повинен визначити характер угоди, тобто з'ясувати, з якими цінними паперами йому доведеться мати справу – фінансовими чи товарними:

– фінансові векселі – це цінні папери, випущені з метою акумуляції коштів, які позичальник надалі може використовувати на свій розсуд;

– товарні векселі оформляються у випадку угод купівлі-продажу продукції.

Однак межа між фінансовими і товарними угодами розмита (скажімо, випикується вексель без здійснення торгової угоди, але потім отримані кошти використовуються для покупки яких-небудь товарів). Проте визначеність у питанні, чи є векселі фінансовими або товарними, для форфейтера має важливе значення з певних причин.

По-перше, деякі учасники вторинного форфейтингового ринку не бажають купувати фінансові векселі. Є різні пояснення цього небажання. Деякі вторинні форфейтери розглядають подібний спосіб залучення ресурсів як свідчення фінансової ненадійності позичальника (хоча це не завжди так). Інші віддають перевагу товарним векселям з тієї причини, що гроші знецінюються, що лякає інвесторів, і реальний товар здається їм більш надійним вкладенням коштів.

По-друге, навіть той, хто згоден купити фінансові папери, хоче знати, з яким видом паперів він буде мати справу, оскільки це впливає на оцінку загального ризику, якому він піддається. Велика частина векселів, що продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому у випадку пропозиції фінансових паперів обов'язковим вважається попереднє письмове поперед-

ження про це. Якщо цю умову порушено, покупець фінансових паперів має право зажадати анулювання угоди.

Форфейтер завжди має мати на руках стислий опис угоди, що лежить в основі операцій з векселями. Він може бути отриманий сканованим чи по факсу при попередньому обговоренні умов операції.

Інформація яка потрібна форфейтеру. Після того як форфейтер з'ясує характер угоди, він повинен визначити:

1. Обсяг фінансування, валюту, термін.
2. Хто є експортером і в якій країні він знаходиться. Це питання важливе тому, що хоча фінансування забезпечується без права регресу, є обставини, за яких форфейтер може висунути претензії експортеру. Кредитоспроможність експортера також має значення. Крім того, форфейтер має перевірити дійсність підписів на векселях.
3. Хто є імпортером і з якої він країни. Для перевірки вірогідності підписів і відповідності оформлення векселів законодавству форфейтер повинен точно визначити імпортера і його місцезнаходження.
4. Хто є гарантом і з якої він країни.
5. Як оформляється борг, що підлягає форфейтуванню: простим векселем, переказним.
6. Яким чином борг застраховано.
7. Періоди погашення векселів, суми погашення.
8. Вид експортованих товарів. Це питання цікавить форфейтера: по-перше, з погляду доцільності всієї угоди, по-друге, з позиції легальності експорту.
9. Коли буде проводитися постачання товару? Дата має бути близькою до дати надання фінансування. Важливо також і те, що гарант навряд чи зможе авалювати вексель доти, доки постачання не буде здійснено.
10. Коли надійдуть документи, що підлягають дисконтуванню. Поки документи не будуть отримані, форфейтер не зможе перевірити і дисконтувати їх.
11. Які ліцензії й інші документи за умовами контракту мають бути представлені для постачання товарів? Форфейтер несе відповідальність за те, що не виникне ніяких затримок у виконанні фінансованого ним контракту.

12. В яку країну буде зроблено платіж форфейтеру? Це важливо знати, оскільки платіж у закордонний банк може затримати одержання коштів, і таку затримку має бути враховано при дисконтуванні паперів, є також можливість заморожування коштів на рахунках владою країни, і ця можливість теж має бути враховано при розрахунку дисконту. Форфейтер може навіть відмовитися від угоди, якщо його не влаштує банк, у який надійдуть кошти.
13. Яка кредитоспроможність гаранта?
14. Чи можна буде надалі продати папери за прийнятною ціною?
15. Чи є які-небудь сумніви в кредитоспроможності, компетентності експортера або імпортера і на чому вони ґрунтуються?
16. Чи є можливість покупки даного боргу з обліком уже наявних у портфелі форфейтера цінних паперів?
17. Який при цьому очікується ступінь ризику?

Після того, як форфейтер одержить відповіді на перераховані вище питання, він повинен провести кредитний аналіз. Більшість форфейтингових операцій здійснюється банками, і кредитний аналіз є обов'язковим етапом підготовки угоди. У випадку, коли є потреба достатньо надійно оцінити платоспроможність покупця рішення про оформлення кредиту може бути прийнято на основі базової формули кредитного аналізу.

Формула враховує мінімальну можливість вірогідності платежу, при якому очікуваний прибуток від продажу даного товару буде дорівнювати нулю.

$$ОП = (BP - ПВ) * (1 - V) = 0 \quad (9.1.)$$

де, ОП – очікуваний прибуток;

V – вірогідність платежу покупця за поставку товару;

BP – виручка від реалізації продукції;

ПВ – повні витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Документальне оформлення угоди. Після того, як досягнуто попередньої домовленості про угоду, форфейтер посилає документи з пропозицією експортеру, що повинен письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також перелічує документи, з якими йому необхідно ознайомитися до того, як він приступить до дисконтування векселів (ліцензія на експорт товарів, інші повідомні документи). Знайомство із зазначеною документацією має дати йому можливість переконатися в тому, що угоду буде здійснено.

Коли пропозиція буде прийнята експортером, він повинен підготувати серію переказних векселів чи підписати угоду про прийняття простих векселів від покупця. На цій стадії експортер повинен також одержати гарантію чи аваль на свої векселі. Крім того, він робить напис на векселях: «без права регресу». Таким чином, будуть готові всі документи, на основі яких форфейтер може зробити дисконтування, навіть якщо відвантаження товарів фактично ще не зроблене.

Дисконтування векселів полягає в тому, що банк, купуючи вексель, терміново сплачує його вартість пред'явникові за вирахуванням певного процента від суми номіналу векселя, що називається обліковим процентом. Дисконтуючи вексель, банк здійснює операцію рефінансування, а сам отримує платіж лише з настанням указанного у векселі терміну.

Економічна суть даної операції полягає у достроковій грошовій реалізації векселя його тримачем банком та перетворенні комерційного кредиту на банківський. Це – прибуткова операція, яка забезпечує отримання доходу банком від тимчасового володіння вексельним зобов'язанням у вигляді різниці між вартістю, за якою вексель було куплено, і вартістю його погашення. Скидка з номінальної суми векселя, що привласнюється банком або іншим кредитно-фінансовим закладом, і є величиною дисконтного процента. Термін «дисконт» якраз і означає скидку.

Потреба у дисконті векселів об'єктивно виникає внаслідок того, що продавець продукції, ставши векселетримачем, через нерівномірність надходжень і видатків у процесі своєї діяльності досить часто відчуває нагальну необхідність більш ліквідної форми капіталу, ніж вексель. Для розрахунків зі власними постачальниками чи банком він, не чекаючи настання терміну платежу за векселем, шукає таку організацію, яка б купила чуже зобов'язання. Таким покупцем боргів переважно виступає комерційний банк.

Придбання банком чи іншим кредитно-фінансовим закладом векселя до завершення терміну його обігу й отримання відсотків з вексельної суми в Україні не лімітується. Кожний банк у проведенні цих операцій керується лише критерієм власної ефективності та наявності кредитних ресурсів. Ще у 1994 р. Указ Президента України «Про випуск і обіг векселів

для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності України» наголосив, що при погашенні заборгованості та інших зобов'язань, заставі та проведенні інших операцій норма дисконту з суми векселя не обмежується. До того ж у податкових платежах не ураховується сума зобов'язань за неоплаченими векселями, які прийняті суб'єктами підприємництва на бухгалтерський облік.

Приймаючи до дисконту векселі, банк керується нормами вексельного права. Його співробітники зобов'язані простежити, щоб акцепт переказного векселя за своєю формою був повним і правильним, щоб індосаментний ряд творив законного векселетримача, а форма і зміст векселя відповідали чинним вимогам. Але банк не несе відповідальності за дійсність повноважень і підписів осіб, що акцептували вексель.

У процесі дисконту важливою є роль банку. Купуючи вексель у свого клієнта – векселетримача, він надає йому кредит, за що одержує боргове зобов'язання третіх осіб і стає отримувачем тих коштів, які мають надійти з настанням строку погашення. Цим самим підтримується ліквідність векселя як цінного паперу, забезпечується своєчасність виробничо-збутових та інших операцій учасників господарського життя. Такий процес дострокового погашення позички за допомогою обліку векселів називається рефінансуванням.

Рефінансування ставить такі основні вимоги до векселів:

- обліковані банком векселі повинні мати не менше двох підписів – векселедавця і першого векселетримача;
- векселі мають бути складені й виписані у відповідності з вимогами чинного законодавства;
- оформлення векселів не повинно містити дефектів форми, котрі здатні позбавити банк права законного векселетримача;
- ланцюг передавальних написів не може бути перервним чи непослідовним.

Здійснення дисконтних операцій з погашенням векселя наведено на рисунку 9.2.

Якщо векселі містять низку надписувачів, які беруть на себе безумовну відповідальність на випадок неплатежу, такий вексель викликає більшу довіру й охоче приймається до обліку.

Нагадаємо таку закономірність: чим більше індосаментів на векселі, тим більшу надійність вчасного платежу він гарантує.



Рис. 9.2. Процедура здійснення дисконтування

Звичайно, на векселі можуть бути й безоборотні індосаменти – «Без обороту на нас», «Без відповідальності» тощо. Хоч вони й до певної міри підривають довіру відносно благонадійності попередніх підписів, проте до обліку допускаються. Але це робиться лише тоді, коли, крім них, є не менше двох підписів. При цьому обов'язково, щоб підпис останнього тримача при переданні векселя до обліку не був безоборотним.

Якщо банк упевнений в надійності векселя, він погоджується купити його, сплачує пред'явникові суму грошей і дістає право вимагати платіж за ним.

Дисконт здійснюється шляхом відрахування процентів з суми векселя з дня купівлі до дня оплати. Загалом відшукується таке число, додавши до якого суму процентів, можна було б отримати вексельну суму. За норму облікового процента приймається офіційно встановлена облікова ставка національного банку, що має назву офіційного дисконту. Але, як правило,

комерційні банки обліковують векселі, виходячи зі ставки дещо вищого відсотка, тому що враховується також і комісія.

Деякі векселі можуть обліковуватися за нижчою ставкою процента, ніж офіційна. Але тоді до них пред'являються підвищені вимоги, тобто це мають бути векселі: виписані на авторитетних платників і акцептовані ними; недоміцільовані векселі; ті, що підлягають оплаті у місцях, де є заклади Національного банку; виписані строком не менше як на 14 і не більше як на 90 днів.

Ці та інші вимоги відображають уявлення про першокласні векселі.

Першокласними, зокрема, вважаються такі прості й переказні векселі:

- ті, що виникли на основі оформлення реальних товарних угод і підтверджені товарно-транспортними накладними, прибутковими ордерами або іншими документами;
- ті, що мають акцепт банку платника, що суттєво спрощує отримання платежу, та авторитетний аваль, тобто гарантійний напис високоєфективної фірми чи відомого комерційного банку;
- ті, за якими стоять висока кредитоздатність і репутація векселетримача та платника.

До врахування вексель приймається лише після скрупульозного аналізу всіх його фінансово-економічних факторів та перевірки репутації зобов'язаних осіб. Масштабність і відповідальність цієї роботи потребує високої фахової підготовки. Вона охоплює повсякденне ведення активних і пасивних операцій, у тому числі прийняття на себе комерційними банками різноманітних вексельних зобов'язань – виступати платниками, індосантами, авалістами, посередниками. Задля того комерційні банки в залежності від потреб формують робочі групи вексельних експертів, а то й створюють спеціальні вексельні відділи.

Вартість форфейтингової послуги. Витратами імпортера, що беруть участь у форфейтинговій операції, є комісійні на користь гаранта. Зазвичай комісійні – це визначений процент від номінальної вартості гарантованих чи авальованих векселів, що є об'єктом переговорів між імпортером і гарантом. В тих випадках, коли форфейтер не наполягає на гарантії, він може зажадати від імпортера сплати визначеної суми як компенсацію за додатковий ризик.



Цікаво знати...

Одним важливим напрямком розвитку форфейтингового ринку стало об'єднання покупців у сендикади, що приняло назву синдикування. Ця тенденція відповідає процесу об'єднання банків як кредиторів. Сам процес об'єднання відбувається на основі взаємної домовленості форейторів про те, яку частину форфейтингових паперів придбає кожен з них. Зазвичай різні папери купляються різними форфейтирами. Но якщо суми дуже великі то навіть окремі папери можуть бути розділені між форфейтирами за допомогою договору участі. На практиці цей засіб ускладнює оббіг паперів, що в свою чергу знижує потенційну можливість їх попадання на вторинний ринок. До сих пір не опре ділений юридичний статус таких угод. Тому практично вони використовуються дуже рідко.

Комісія за гарантію звичайно виплачується раз у рік (на початку року). Іноді вона може виплачуватися в момент підписання гарантійного листа чи аваловання векселя. Буває також, що комісія розраховується як процент від номінальної вартості кожного векселя окремо і виплачується після закінчення його терміну.

Витрати експортера з організації форфейтингового фінансування складаються зі ставки дисконту, комісії за опціон і комісії за зобов'язання. Ставка дисконту базується на процентній ставці за кредит, наданий на термін, що дорівнює середньому терміну векселів, що дисконтуються.

Потім форфейтеру потрібно визначити розмір премії, стягнутої понад суму дисконту. Рівень премії відображає ступінь ризиків, яким піддається форфейтер. Найчастіше вони пов'язані з політичними труднощами чи проблемами трансферту, значно рідше – з неспроможністю гаранта, оскільки гарантію зазвичай беруть у першокласного інституту. Якщо гарантом виступає великий міжнародний банк чи державний банк, премія буде трохи нижчою. Для більшості країн її розмір може коливатися від 0,5 до 5%.

Наступний компонент премії пов'язаний з тим, що форфейтингове фінансування здійснюється за фіксованою процентною ставкою. І хоча форфейтер може погодити терміни отриманих і наданих позичок, процентний ризик залишається. Якщо векселі виражені у валюті, мало поширеній на ринку, то премія може містити в собі ще один компонент, а саме комісійні, пов'язані з проведенням форфейтером операції валютного свопа. Нарешті, ще однією складовою премії є кошти, що забезпечують форфейтеру покриття його управлінських витрат на організацію угоди (0,5 % від ставки дисконту). Розмір премії буде трохи більшим, якщо форфейтер і експортер домовляться про покупку векселів через визначений проміжок часу (наприклад, через 1 місяць чи більше).

Крім перерахованих вище витрат, що включаються в премію, є й інші витрати. Це можуть бути, наприклад, комісія (премія) за опціон, наданий форфейтеру експортером, і так звана комісія за зобов'язання (за неодержану частину кредиту). Звичайно розмір останньої комісії визначається щомісяця чи щорічно у вигляді процента від номінальної вартості векселів і стягується до моменту їх дисконтування. Розмір комісії може коливатися від 0,25 до 1,5 % у рік. Як правило, оплата здійснюється на початку кожного місяця.

Методи розрахунку форфейтинових операцій. При підготовці форфейтингової операції важливим етапом є визначення номінальної вартості форфейтингових векселів. Сума, що вказується на векселі складається з двох частин: платежу погашення основного боргу (ціни товару) та відсоткового платежу. При цьому необхідно враховувати, що при обліку векселів експортер (продавець) повинен отримати суму рівну ціні товару.

Для розрахунку вартості векселів існує два методи:

- погашення основного боргу здійснюється рівними частинами, а відсотки нараховують за залишок заборгованості;
- погашення основного боргу здійснюється рівними частинами, а відсотки нараховують за ту частину боргу, яка покривається форфейтинговим векселем.

Основні дані для здійснення форфейтингових операцій:

P - ціна товару початкова сума- річна проста відсоткова ставка
 m - кількість конверсійних періодів за рік- тривалість фінансової операції (в роках)

i - відсоткова ставка за конверсійний період, в загальному випадку визначається $i = m/td$ - складна відсоткова ставка за конверсійний період

n - загальна кількість конверсійних періодів, яка визначається за формулою $n = m \cdot t$

Основні розрахункові формули :

1. Відсотковий платіж в періоді t :

$$It = \frac{P}{n} \cdot i \cdot t \quad (9.2.)$$

2. Загальна сума нарахованих відсотків:

$$\sum_{t=1}^n It = P \cdot i \cdot \frac{n+1}{2} \quad (9.3.)$$

3. Номінальна вартість векселя, що погашається в періоді t :

$$Vt = \frac{P}{n} (1 + it) \quad (9.4.)$$

4. Загальна вартість векселів:

$$\sum_{t=1}^n Vt = \frac{P}{n} \left(1 + \frac{n+1}{2} \cdot i \right) \quad (9.5.)$$

5. Коригувальний множник:

$$Z = 1 + \frac{n+1}{2} \cdot \left(i - d - id \frac{2n+1}{3} \right) \quad (9.6.)$$

6. Теперішня вартість векселів:

$$A = P \cdot Z \quad (9.7.)$$

де, Z – коригувальний множник

7. Корируюча відсоткова ставка:

$$i = \frac{d}{1 - d \frac{2n+1}{3}} \quad (9.8.)$$

8. Кориуюча дисконтна ставка:

$$d = \frac{i}{1 - i \frac{2n+1}{3}} \quad (9.9.)$$

9. Теперешні сукупні витрати імпортера:

$$A_2 = \frac{P}{n \cdot z_2} \sum \frac{n}{t} = 1 \frac{1+it}{(1+j)^a} \text{ (ступінь } a = t) \quad (9.10.)$$

(ступінь $a = t$)

де, j відсоткова ставка

10. Чиста теперішня вартість форфейтингового проекту:

$$NPV = P \left(1 - \frac{1}{n(1-d)^{\frac{1+n}{2}}} \frac{(1+j)^a - 1}{(1+j)^a} \right) \quad (9.11.)$$

(ступінь $a = n$)

9.3. Види ризиків при операції форфейтингу

Форфейтинг як спосіб порівняно довготермінового фінансування представляє інтерес для крупних експортерів продукції. Як правило суми форфейтингових операцій є не менші ніж 100 тис. доларів, суми на мільйони доларів не є рідкістю. Форфейтинг особливо цікавий експортерам які входять в ризиковані ринки, в країни що розвиваються.

Форфейтинг вирішує проблеми нестачі вільних грошових коштів покупця при невзможі продавця надати відтермінування або розтрочку платежів за свій рахунок на потрібний покупцю час.

Форфейтер або покупець вимоги, приймає на себе всі ризики експортера або продавця.

Такі ризики охоплюють:

- валютний ризик – ризик, пов'язаний зі змінами валютних курсів;
- політичний ризик, наприклад надзвичайні заходи з боку уряду, збройний конфлікт або інші політичні інциденти;
- ризик платежу, пов'язаний з нездатністю або небажанням держави-імпортера або державних органів дозволити здійснення платежів: наприклад, через мораторій або дефіцит валюти;
- комерційний ризик, що полягає у небажанні або неспроможності імпортера чи банка-гаранта виконати свої договірні зобов'язання;

– ризик відсоткової ставки – ризик, пов'язаний зі зміною відсоткових ставок.

Основним ризиком експортера є валютний ризик, що виникає у зв'язку з тим, що вартість векселів може бути виражена у валюті, іншій ніж валюта, в якій він веде свій облік експортера, чи, інакше кажучи, ризик того, що зміни валютного курсу будуть несприятливі для експортера. Ризик виникає в період між укладанням договору з форфейтером (коли експортер має прийняти фінансування з уже встановленої ставки) і постачанням товару імпортеру.



Цікаво знати...

Фундаментальна ідея в фінансах – це відношення між ризиком і доходом. Чим більше ризик того, що інвестор бажає отримати, тим більше потенційний дохід. Причина цього в тому, що інвесторам потрібно дати компенсацію за прийняття додаткового ризику. Наприклад, американські казначейські облигації, як вважають, є одними з найбезпечніших інвестицій і порівняно з корпоративними облигаціями забезпечують більш низький відсоток доходу. Причина цього в тому, що корпорація набагато більш імовірно збанкрутує, ніж американський уряд. Оскільки ризик вкладення в корпоративне зобов'язання вище, інвесторам пропонують більш високий відсоток доходу.

Подібний ризик притаманний не тільки форфейтинговим операціям. Його можна уникнути за допомогою спеціального пункту в контракті, що дає змогу змінити кінцеву ціну відповідно до зміни курсу валюти. З метою управління ризиками експортер може скласти список своїх форфейтингових контрактів у різних валютах залежно від термінів їх закінчення, що дасть йому можливість відстежувати свою потребу в коштах і за необхідності проводити форвардні операції. У момент укладання угоди на умовах форвард фіксуються термін, курс і сума, але до настання терміну (звичайно від 1 до 6 місяців) суми за рахунками не проводяться. Угода форвард укладається за форвардним валютним курсом, що дорівнює курсу спот + премія/знижка.

Імпортер бере на себе зобов'язання після закінчення визначеного часу оплатити поставлену йому продукцію. При цьому сума і валюта фіксовані, відсоток за його боргом заздалегідь розрахований і включений у вартість векселів, а векселі випису-

ються в національній валюті імпортера. Тільки в тому випадку, коли національна валюта імпортера з якихось причин неприйнятна для форфейтера й імпортеру доводиться розраховуватися в іншій валюті, для нього виникає валютний ризик, що може бути хеджований за допомогою ф'ючерсів.

Імпортер, як і експортер, з метою контролю зміни курсу валюти і управління валютними ризиками повинен мати план припливу і відпливу коштів у кожній валюті. Якщо укладено кілька форфейтингових контрактів, різних за термінами, а також кілька ф'ючерсних контрактів, список для зручності управління може бути розбито на транші. У такий спосіб імпортер може контролювати свої ризики.

У будь-якій форфейтинговій угоді гарант бере на себе зобов'язання оплатити векселі в термін, а також має право запросити імпортера виконати платіж. Таким чином, у нього з'являться умовні зобов'язання й умовні активи. Якщо вони виконуються одночасно, то гарант не несе ніяких ризиків. Однак є імовірність того, що імпортер затримає платіж. І хоча при цьому гарант одержує право вимагати сплати процента за прострочений платіж, є ризик того, що імпортер виявиться цілком неплатоспроможним. Якщо імпортер дійсно не виконує своїх зобов'язань, у гаранта виникають проблеми з ліквідністю.

Найбільш ефективним методом контролю ризиків гаранта є встановлення кредитних лімітів на кожного імпортера і на загальний обсяг видаваних гарантій на кожну галузь. Критерії для визначення лімітів ґрунтуються на кредитному аналізі імпортерів. Рівень підготовки фахівців, здатних обґрунтувати такі ліміти, має бути дуже високим.

Необхідно пам'ятати, що гарант піддається ризику країни. Знизити ступінь цього ризику можна за допомогою встановлення лімітів сум на видачу гарантій для кожної країни.

Стосовно форфейтера, то з моменту підтвердження угоди на проведення форфейтингової операції і до моменту одержання коштів він несе ризики, різні на різних стадіях здійснення угоди.

1. Валютний ризик. Якщо форфейтер надає експортеру опціон на період до підписання контракту, він несе ризики несприятливої зміни процентних ставок, знизити які можна за допомогою форвардних контрактів.

До дати покупки боргових зобов'язань форфейтер завжди може відмовитися від угоди, якщо його щось не влаштовує. З моменту ж покупки векселів для форфейтера виникає ризик того, що з придбаними активами можуть виникнути складнощі (у зв'язку з їх неправильним оформленням, наявністю дозволу влади і т. д.).

Різні ризики виникають також залежно від способу, що форфейтер вибирає для фінансування своєї покупки. У більшості випадків форфейтер бере позику на фінансування своєї угоди в тій самій валюті, в якій цю угоду укладено. Однак якщо, приміром, він узяв позику в євро, а валютою контракту є долари США, він автоматично піддається валютному ризику. Але якщо форфейтер забезпечив збіг термінів платежів за векселями і за своїм боргом, то валютний ризик можна хеджувати за допомогою одночасно виконуваних форвардних валютних контрактів. Якщо ж зазначені терміни не збігаються, то форфейтер хеджує ризик несприятливої зміни курсу валют лише частково.

2. Ризик несвоєчасної оплати векселів. З урахуванням імовірності даного ризику форфейтер повинен стежити за тим, щоб у нього завжди було достатньо власних коштів для виконання своїх зобов'язань (для своєчасної оплати заборгованостей). Для цього форфейтер складає плани надходження і відпливу коштів. При цьому бажано, щоб між термінами погашення власних зобов'язань і оплатою векселів був невеликий розрив (на випадок несвоєчасного надходження платежів за векселями). Для управління ризиками форфейтер, зазвичай, складає такі списки за усіма своїми зобов'язаннями, а також за цінними паперами у різних валютах. Для зручності список може бути розділений на транші залежно від термінів. Кожному траншу відповідають визначені суми зобов'язань, що мають бути виконані у відповідний період.

Форфейтер може не одержати фінансування на умовах фіксованої процентної ставки. У цьому випадку він може прийняти на себе ризик фінансування за плаваючою ставкою, який він хеджує покупкою процентних ф'ючерсів. В організації обов'язково має бути людина, відповідальна за своєчасність представлення векселів до оплати. Бажано, щоб джерелом інформації про векселі, терміни дії яких закінчуються, були форми бухгалтерського обліку.

3. Ризик гаранта. Для управління ризиком неплатоспроможності гаранта форфейтери зазвичай встановлюють ліміти на одного гаранта. При цьому необхідно враховувати: чи є форфейтер підрозділом банку, чи є гарант банком або іншим інститутом. Тобто ліміти мають визначатися з урахуванням ризику всього інституту. Зазвичай в банках централізовано розробляється звіт, що відображає всі кредити і гарантії, надані даному клієнту. Цей звіт є основою для визначення лімітів гаранта.

4. Ризик країни. Форфейтер повинен визначити, в якій країні знаходиться гарант. Іноді це зробити не просто. Наприклад, Банк Англії має відділення в багатьох країнах і відповідає за зобов'язаннями усіх своїх відділень. Але якщо валюта, що знаходиться в одному із закордонних відділень банку, не може бути переведена, можливості виставити позов головному банку обмежені. Не виключений і зворотний варіант: закордонне відділення своєчасно здійснило платіж у головний банк для подальшого перерахування форфейтеру, а той з яких-небудь причин затримав платіж.

У цьому випадку шанси форфейтера одержати належні йому кошти дуже малі. Таким чином, мова йде про необхідність ретельної оцінки ризику країни. Однак, яка б точна не була оцінка, даний ризик цілком не усувається.

У деяких країнах страхові компанії надають поліс, причому надають лише країнам з невисоким ступенем ризику. Однак на певному рівні страховка стає не вигідною для форфейтера. Взагалі форфейтери рідко користуються послугами страхових компаній, але саму можливість звернення до них форфейтери повинні мати на увазі.

5. Ризик імпортера й експортера. Як вже згадувалося вище, форфейтер обов'язково вивчає компетентність і кредитоспроможність експортера й імпортера, а також доцільність операції в цілому. Якщо форфейтер раніше вже мав справу з даними партнерами, то перевірка не займає багато часу. Важливо визначити в кожному випадку, що вважати достатньою перевіркою: анкету, розмову з керуючими банків експортера й імпортера, бесіду з експортером і т. д. У будь-якому випадку форфейтеру доведеться затратити певний час і зусилля на вирішення цього

питання, тому що в іншому випадку він може піддати себе не виправданому ризику.

6. Інші види ризиків. Поряд з перерахованими вище ризиками форфейтер піддається ризику несхоронності векселів і ризик неуповноважених торгів векселями. Імовірність того, що векселі стануть об'єктом крадіжки, невелика. Однак векселі можуть бути загублені чи згоріти.

По-перше, для забезпечення схоронності векселів необхідно тримати їх у вогнетривких шафах.

По-друге, кількість працівників, що мають доступ до векселів, має бути обмежена.

По-третє, вміст сейфів має перевірятися, слід проводити звірку з даними бухгалтерського обліку.

По-четверте, форфейтер повинен застрахувати цінності, що знаходяться в його розпорядженні, на випадок пожежі, крадіжки і т. д. При цьому необхідно постійно стежити за покриттям страховкою зростаючих оборотів форфейтера.

У будь-якій форфейтинговій організації є ризик неуповноваженої торгівлі векселями.

Зазначимо методи, за допомогою яких форфейтер може знизити цей ризик:

- розподілити між різними працівниками функції дилера, обліку, здійснення платежів;

- здійснювати постійний контроль за відправленням і одержанням телексів; ключ має мінятися постійно, але не регулярно;

- час від часу, але без попереднього попередження працівників, перевіряти вхідну і вихідну пошту;

- пронумерувати і строго враховувати бланки форфейтингових і взагалі дилінгових операцій;

- обмежити кількість працівників, що мають право підпису; обов'язково використовувати два підписи, один з яких належить керуючому;

- регулярно аналізувати результати з погляду прибутковості, очікуваних доходів чи збитків, допущених помилок.

Форфейтинг є досить гнучким інструментом міжнародних фінансів. Однак, для нього характерні разом з ризиками, обмеження та недоліки.

До обмежень можна віднести такі фактори:

- експортер має бути згоден продовжити термін кредиту від 0,6 місяців до 10 років і більше;
- експортер має бути згоден приймати погашення боргу поступово, частинами;
- якщо імпортер не є державним агентом чи міжнародною компанією, повернення боргу має гарантуватися безумовно банком чи державним інститутом, прийнятим для форфейтера.

Форфейтинг, як будь-яка банківська операція має і деякі недоліки, які стосуються всіх сторін форфейтигової операції.

Для експортера:

- необхідність підготувати документи таким чином, щоб на самого експортера не було регресу у випадку банкрутства гаранта, а також необхідність знати законодавство країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій і авалю;
- можливість виникнення затруднень у випадку, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштовує форфейтера.

Для імпортера:

- зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією;
- необхідність платити комісію за гарантію;
- більш висока маржа форфейтера;
- можливість виникнення труднощів з оплатою векселя у випадку невиконання експортером будь-яких умов контракту.

Для форфейтера:

- відсутність права регресу у випадку несплати боргу;
- необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера;
- відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта;
- необхідність нести всі процентні ризики до закінчення терміну векселів;
- неможливість зробити платіж раніше терміну;
- ризик трансферту;
- ризик коливання валютних курсів.

Для гаранта:

- абсолютне зобов'язання оплати гарантованого ним векселя.

Ризиковість форфейтингової операції передбачає і необхідність певних розрахунків, які пов'язані з отримання подальшого прибутку. На практиці облікова ціна векселя не співпадає з його номінальною вартістю. Для розрахунку облікової вартості векселя слід розрахувати дисконт, з яким він продається.

Обчислення дисконту D проводиться за формулою:

$$D = \frac{V \times (S+G)}{100} * \frac{d}{N}, \quad (9.12)$$

де V – номінальна вартість векселя;

d – відсоток;

N – число днів у році, установлене для даного виду операцій;

S – число днів із моменту купівлі до терміну погашення;

G – число днів цієї відстрочки.

Для одержання приблизного значення прибутку від певної угоди використовується формула:

$$\text{ПРИБУТОК} = \frac{(ЗНВ - ЗЦК) \times 100}{ЗЦК \times СТП}, \quad (9.13)$$

де, $ЗНВ$ – загальна номінальна вартість;

$ЗЦК$ – загальна ціна купівлі;

$СТП$ – середньозважений термін погашення векселів.

9.4. Особливості міжнародного форфейтингу в Україні.

Оцінка міжнародного ринку форфейтингу у міжнародному масштабі здійснюється найавторитетнішою в світі асоціацією Factors and Discounters Association, яка щорічно оприлюднює дані за окремими країнами та в цілому у світі. Характерною ознакою розширення обсягів операцій міжнародного форфейтингу в господарській діяльності окремих підприємств як на національному, так і міжнародних ринках є розширення цих операцій в країнах Центральної та Східної Європи, які стали на рейки ринкових перетворень.

Найбільшим ринком форфейтингових послуг продовжує бути Європа, що представляє 64% світового обсягу форфейтингу, зі зростанням обсягу цих операцій за останній рік на 18%.

Зростання обсягу форфейтингових операцій в Америці склало 10%, а в Австралії відбулося вражаюче збільшення – на 40%.

У більшості зарубіжних країн існує змішана модель функціонування ринку форфейтингу, на якому присутні банки, багатопрофільні фінансові компанії, а також спеціалізовані форфейтингові компанії. Така модель ринку склалася еволюційним шляхом. І що характерно, вперше операції з форфейтингу почали здійснювати фінансові компанії, в яких операції з форфейтингу доповнювали види фінансових послуг, які вже надавалися клієнтам. У подальшому з таких компаній почали відокремлюватися спеціалізовані компанії, які орієнтувалися тільки на здійснення операцій форфейтингу з розширенням кола послуг, які супроводжують ці операції: адміністрування дебіторської заборгованості, ведення бухгалтерського обліку тощо.

В Україні форфейтинг розвивається досить повільно. Оскільки вже немає часу створювати оптимальну структуру еволюційним шляхом, ринок послуг з форфейтингу в Україні відноситься виключно до нетрадиційних банківських послуг.

Українські банки за ризиками розвинених країн не витримують конкуренцію заставками, а середньострокові ризики країн, що розвиваються, вони не готові приймати. В Україні, як правило, ризики досить високі, і західним компаніям важко знайти гідного гаранта або аваліста для векселя покупця.

Стосовно рівня впровадження методів форфейтингу в Україні, тільки в останній час, коли спала гострота проблеми неплатежів і банки були змушені розширювати спектр банківських продуктів для своїх клієнтів з метою їх утримання, почалося впровадження форфейтингу у тому класичному розумінні, яке існує у країнах з ринковою економікою.

Теперішній рівень розповсюдження форфейтингу характеризується тим, що багато підприємств бажають запровадити таку фінансово-кредитну технологію, але не всі банки спроможні надати відповідний комплекс послуг зі здійснення форфейтингових операцій в силу як недостатності фінансових ресурсів, так і необізнаності у здійсненні таких операцій. На підставі аналізу сайтів комерційних банків, які входять у перші п'ятдесят за рейтингом Української асоціації комерційних банків, можна зробити висновки, що тільки шістнадцять, як це свідчить розташована там

інформація для клієнтів, пропонують послуги з факторингу, та два – з форфейтингу. Отже, Україна за рівнем застосування такої прогресивної фінансово-кредитної технології, як форфейтинг, знаходиться тільки на початковому етапі, але потенційно ця технологія затребувана практикою діяльності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і особливо на зовнішніх ринках.

Пріоритет банків на ринку послуг з форфейтингу обумовлено такими чинниками:

а) банки мають у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, без яких неможливо здійснення ефективного обслуговування потреб підприємств-експортерів та імпортерів у додатковому зовнішньоекономічному фінансуванні;

б) форфейтинг за своєю природою є кредитною операцією;

в) банки мають гнучку і широку систему бухгалтерського обліку, яка дозволяє відображати значну кількість нюансів здійснення фінансових операцій і перш за все здійснювати контрольні функції по ризиковим операціям, до яких відносяться кредитні операції;

г) банки мають розгалужену філіальну мережу, що особливо важливо для здійснення контролю за всіма етапами факторингової операції, коли покупці та постачальники знаходяться в різних регіонах;

д) банки як фінансові структури мають найжорсткішу систему контролю за їх фінансовим станом.

Форфейтинові операції мають низку переваг.

– Переваги для експортера.

1. Надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки.

2. Фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера.

3. Можливість одержання готівки відразу після постачання продукції чи надання послуг, що сприяє поліпшенню загальної ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестувати кошти.

4. Відсутність витрат часу і грошей на управління боргом чи на організацію його погашення.

5. Відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни процентних ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер).

6. Простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.

7. Конфіденційний характер цих операцій.

8. Можливість швидко впевнитися в тому, що форфейтер готовий фінансувати угоду, оперативно погодити умови угоди.

9. Можливість заздалегідь одержати від форфейтера опціон на фінансування угоди за фіксованою ставкою, що дає змогу експортеру підрахувати свої витрати і включити їх у контрактну ціну, розрахувати інші підсумкові цифри.

– Переваги для імпортера.

1. Простота і швидкість оформлення документації.

2. Можливість одержання кредиту за фіксованою процентною ставкою.

3. Можливість скористатися кредитною лінією в банку.

– Переваги для форфейтера.

1. Простота і швидкість оформлення документації.

2. Можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку.

3. Більш висока маржа, ніж при операціях кредитування.

– Переваги для гаранта.

1. Простота оформлення угоди.

2. Одержання комісії за свої послуги.

Операції банків з векселями, чеками, гарантіями та акредитивами в Україні, згідно Національного банку України. Загальні правила щодо відкриття, авізування, супроводження, виконання та закриття документарних акредитивів та резервних акредитивів, що здійснюють банки для будь-яких фізичних чи юридичних осіб, представництв юридичних осіб-нерезидентів під час їх розрахунків у національній та іноземній валюті або для забезпечення виконання їх зобов'язань за договорами, оформленими відповідно до вимог законодавства України або за документами, що мають силу договору та/або для власних потреб встановлюються Положенням про порядок здійснення банками операцій за акредитивами, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 03 грудня 2003 року № 514 і

zareestrovanim v Ministerstvi yustitsii Ukraini 24 grudnya 2003 roku za № 1213/8534 (u redakcii postanovi Pravitlennya Natsionalnogo banku Ukraini vid 11 kvitnya 2018 roku № 38).



Акредитив – грошове зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання проти належного представлення.

Zagalnyi porядok, umovi nadannya ta otrymannya bankami garantii/kontrgarantii ta iїh vykonannya reguluyetsya Polozhenniam pro porядok zdійsнення bankami operacii za garantiyami v natsionalnii ta inozemnih valyutakh, zatverdzhеним postanovoyu Pravitlennya Natsionalnogo banku Ukraini vid 15 grudnya 2004 roku № 639 i zareestrovanim v Ministerstvi yustitsii Ukraini 13 sichnya 2005 roku za № 41/10321 (u redakcii postanovi Pravitlennya Natsionalnogo banku Ukraini vid 25 sichnya 2018 roku № 5).



Гарантія – є одним із видів забезпечення виконання зобов'язання. За гарантією банк-гарант гарантує перед кредитором виконання боржником свого зобов'язання.

Єдині правила ta porядok provedennya upovnovazhenimi bankami ta finansovimi ustanovami operacii z chekami v inozemnii valyuti na territorii Ukraini vstanovlyuyetsya Polozhenniam pro porядok zdійsнення operacii z chekami v inozemnii valyuti na territorii Ukraini, zatverdzhеним postanovoyu Pravitlennya Natsionalnogo banku Ukraini vid 29 grudnya 2000 roku № 520 i zareestrovanim v Ministerstvi yustitsii Ukraini 21 lyutogo 2001 roku za № 152/5343 (zi zminami).

Zagalni правила, porядok provedennya i zdійsнення bankami operacii z prostimi ta perekaznymi vekseliyami, sho vidani ta pidlygayut oplyati na territorii Ukraini v natsionalnii valyuti, vstanovlyuyetsya Polozhenniam pro porядok zdійsнення bankami operacii z vekseliyami v natsionalnii valyuti na territorii Ukraini, zatverdzhеним postanovoyu Pravitlennya Natsionalnogo banku Ukraini vid 16 grudnya 2002

року № 508 і зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2003 року за № 174/7495 (зі змінами).

Загальні вимоги Національного банку України до оформлення клієнтами доручень на переказ коштів в іноземній валюті або банківських металів, їх виконання уповноваженими банками й іншими фінансовими установами, порядку зарахування коштів в іноземній валюті встановлюються Положенням про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 28 липня 2008 року № 216 і зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 01 жовтня 2008 року за № 910/15601 (зі змінами).

Положення також визначає особливості ініціювання банком переказу коштів в іноземній валюті з рахунків умовного зберігання (ескроу), здійснення уповноваженим банком арешту та примусового списання коштів в іноземних валютах та банківських металів з рахунків клієнта і з кореспондентських рахунків уповноваженого банку-резидента та нерезидента, відкритих в іншому уповноваженому банку-резиденті.

Особливості вексельної системи України. Основу національного вексельного права складають Женевські вексельні конвенції та Закон України «Про обіг векселів в Україні» (з урахуванням окремих колізій, запропонованих конвенціями), а також інші закони та нормативні документи, що прийняті у відповідності до них. Діючим законодавством векселю наданий статус платіжного інструменту (ЗУ «Про банки і банківську діяльність») та цінного паперу (ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок»). Законом про обіг векселів випуск векселів обмежений умовою товарності: векселі видаються як платіжні інструменти лише за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги. Деяка частина цих векселів потрапляє на вторинний ринок векселів: у сегмент фінансових операцій банків з вексями (авалювання, врахування, зберігання, інкасо, послуги розрахункової палати тощо) або у фондовий сегмент, де здійснюються операції купівлі-продажу векселів як цінних паперів (організований ринок векселів відсутній). Фінансових векселів (які випускаються як цінні папери без забезпечення товарами, роботами, послугами) в обігу немає. Отже, де-факто

первинний вексельний ринок на цей час складають виключно векселі, які виникають у розрахунках як платіжні інструменти.

Необхідно зазначити особливість векселя як фінансового інструменту – це специфічний цінний папір – ордерний, який може передаватися за індосаментом як платіжний інструмент у іншої розрахункової операції. По суті вексель є активом (аналогічно праву вимоги, але з відстроченням платежу, яке чітко регулюється міжнародним вексельним правом та захищає усіх учасників обігу від зайвих ризиків). Причому, згідно ст.69 Уніфікованого закону до тексту векселя можуть бути внесені зміни стосовно строків, вартості відстрочки платежу (для векселів з невизначеним строком платежу це – відсотки, що нараховуються на суму векселя), призначення особливого платника (для доміцильованих векселів) тощо.

Вексель є складовою договірних відносин, оскільки видається в оплату товарів, робіт, послуг за договором. Фактично при кожному індосуванні векселя ми маємо новий вексель, в якому змінюється одна сторона та за згодою сторін можуть бути змінені деякі реквізити. Такі властивості не притаманні товару. При цьому, як не дивно, фінансовий ринок, регулятори: Національний банк (далі – НБУ), та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР), Міністерство фінансів і Державна фіскальна служба (далі – ДФС), а також законотворці вважають вексель виключно цінним папером – тобто товаром, а НКЦПФР - головним регулятором вексельного обігу.

Оподаткування операцій з векселями в Україні.

В Податковому кодексі стосовно оподаткування операцій з векселями, згідно ст.14 вексель в усіх операціях визнається товаром: «п. 14.1.244. товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення». Як вже відмічалось вище, первинний ринок векселів складають векселі, видані у процесі комерційного кредитування як платіжні інструменти. Визнання векселя товаром в цих операціях призводить до їх перекваліфікації у бартерні операції. Товаром вексель є лише у операціях купівлі-продажу саме векселя як цінного паперу на неорганізованому

фондовому ринку. Оскільки оподаткування операцій з цінними паперами на фондовому ринку відрізняється від бартерних, це призводить до викривлення саме оподаткування. І взагалі, платіжні інструменти (платіжна вимога, чек тощо) не беруть участь у оподаткуванні – отже, і вексель, який виконує функцію платіжного інструменту у вексельних розрахунках, не може вважатися цінним папером. Хоча статус цінного паперу вексель при цьому не втрачає. Це – особливість визначення векселя у чинному законодавстві, яка наділяє вексель привабливими та широкими можливостями при використанні. Отже, при оподаткуванні операцій з векселями необхідно враховувати суть операції та функцію, яку виконує в ній вексель.

В українських умовах класична схема форфейтингу виглядає так. Якщо український імпортер, уклавши з іноземним контрагентом товарний контракт, обґрунтував свою платоспроможність, то він може розрахуватися векселем, уникнувши тим самим передоплати. Але вексель повинен бути авальований українським банком із високою репутацією на світовому фінансовому ринку.

Отриманий авальований вексель експортер пред'являє до обліку в іноземний банк, який підписав відповідну угоду з українським банком. Іноземний банк після підтвердження авалю сплачує експортеру номінальну суму векселя за вирахуванням деякого дисконту, а коли термін дії векселя закінчується, пред'являє його в український банк і отримує гроші. Український банк пред'являє цей вексель імпортеру, той оплачує вексель, і коло замикається. Термін звернення векселя залежить від виду продукції, що імпортується.

Як правило, в Україні форфейтингове фінансування носить середньостроковий характер і призначене для експортерів товарів, таких як машини, транспортні засоби та обладнання, послуг капітального призначення (будівництво промислових та інфраструктурних об'єктів за кордоном) і рішень у галузі інформаційних технологій.

Ставка дисконту. Фінансовими аналітиками обирається ставка дисконтування у відповідності до потреб зацікавлених осіб. Єдиної вірної ставки дисконтування не існує, однак використовується ключове інвестиційне правило: «Ставка дисконту повинна бути більшою, ніж безризикові інвестиції». В розвинутих еконо-

мічно-стабільних країнах безризиковими інвестиціями є ставка доходності за державними облігаціями. В Україні, на жаль, вкладення у такий актив не є безризиковими, тому цю ставку не можна розглядати як гарантію доходу у майбутньому. Однак альтернативних варіантів безризикових доходів на даний момент немає, а тому при розрахунку планових показників грошових потоків дотримуються методології зарубіжних фінансистів.

Шляхи вдосконалення форфейтингових схем в Україні:

– бар'єром на шляху розвитку форфейтингу в Україні є специфічна географія українського імпорту. Як правило, в Україні досить високі ризики, і західним компаніям дуже складно знайти гідного гаранта/аваліста для векселя покупця в країні з нестабільною економікою. Таким чином, удосконаленню та розвитку форфейтингових схем в Україні сприятимуть створення стабільного економічного середовища, мінімізація ризиків, розвиток інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності;

– форфейтингова схема все ж істотно складніша в організації, ніж, наприклад, факторингова. Тобто вдосконалення потребує безпосередньо форфейтингова схема з урахуванням міжнародного досвіду та національних особливостей її використання в Україні;

– основним обмежувачем форфейтингу є українське законодавство, тому українські банки можуть виступати лише в ролі агента, але ніяк у ролі форфейтера. Також воно вкрай повільно акцептує світову ділову практику, розглядаючи у кожному новому інструменті спосіб обману фіскальної системи. Таким чином, нормалізація та вдосконалення податкового законодавства могли б значно збільшити можливості форфейтерів та їхніх клієнтів.

Питання до самоконтролю.

1. Як розвивається ринок форфейтингу в Україні?
2. Які пріоритет банків на ринку послуг з форфейтингу?
3. Перелічіть переваги форфейтингових операцій.
4. Які переваги при здійсненні форфейтингових операцій для імпортера?
5. Які переваги при здійсненні форфейтингових операцій для експортера?

6. Які переваги при здійсненні форфейтингових операцій для гаранта?
7. Які особливості вексельної системи в Україні ви знаєте?
8. Як виглядає класична схема форфейтингу в Україні?
9. Як в Україні обирається ставка дисконту?
10. Назвіть шляхи вдосконалення форфейтингових схем для України.
11. Що таке форфейтинг?
12. Як з'явилися форфейтингові операції?
13. Які нормативно-правові документи регламентують форфейтингові операції?
14. Яка мета форфейтингової угоди?
15. Що є суб'єктом форфейтингу?
16. Що є об'єктом форфейтингу?
17. Які оборотні документи використовують при здійсненні форфейтингових операцій?
18. Які відмінності між видами форфейтерів?
19. Назвіть зміст форфейтингової угоди.
20. Які властивості притаманні форфейтингу?
21. Назвіть недоліки форфейтингової угоди?
22. Які основні угоди в форфейтингових операціях?
23. Які учасники форфейтингової угоди?
24. Дайте визначення поняття аваль?
25. Дайте визначення поняття маржа?
26. Яка різниця між початковою і змінною маржею?
27. Які векселі використовуються в форфейтингових угодах?
28. Якою інформацією повинен володіти форфейтер перед заключенням угоди?
29. Що таке кредитний аналіз та коли він має місце?
30. При якій умові форфейтер може відмовитись від угоди?
31. В чому полягає дисконтування векселів?
32. Які вимоги ставить до векселів рефінансування?
33. На чому базується ставка дисконту?
34. Що відображає рівень премії?
35. Які витрати включаються в премію при форфейтингу?
36. Які є методи розрахунку форфейтингових операцій?

ТЕМА 10



СТРАХУВАННЯ ЗЕД

Питання для теоретичної підготовки

- 10.1. Сутність та основні види страхування ЗЕД.
- 10.2. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях.
- 10.3. Ризики у ЗЕД, їх страхування та перестраховання.
- 10.4. Страхові порушення у сфері ЗЕД та напрямки їх протидії.

Ключові терміни і поняття: *страховий фонд, страховий поліс, договір страхування ЗЕД, контрактні страхові операції, контрактна стаття страхування, страхування карго, договір страхування, страховий тариф, страхова сума, догорів страхування, форма покриття страхування, політичні ризики, макроекономічні ризики, маркетингові ризики, транспортні ризики, комерційні ризики, хеджування, перестраховання, зелена карта, страховий випадок, договір страхування, страхові порушення.*

*«Я вірю і завжди вірив в страхування життя.
За допомогою страхування життя, навіть бідняк
може накопичити статок»
(Гаррі Трумен)*

10.1. Сутність та основні види страхування ЗЕД

В Україні діє Закон «Про страхову діяльність» від 07.03.96 року, Закон України «Про страхування» від 4 жовтня 2002 р.

Суб'єкти страхових операцій у ЗЕД:

- страховальники – юридичні, фізичні особи, які користуються послугами страховиків;
- страховики – юридичні, фізичні особи, які надають страхові послуги;



Страховання в ЗЕД – це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу створення грошового або валютного фонду з метою його використання для покриття збитків, які можуть мати місце при здійсненні ЗЕД. Таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, що укладаються між іноземними контрагентами.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Страховання зовнішньоекономічних операцій в Україні здійснюється комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними тощо), а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмету діяльності яких входять страхові операції. Умови страхування визначаються договором страхування або чинним законодавством та захист здійснюється за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів.

Страховий фонд (валютний або грошовий) є джерелом реалізації страхових операцій. Основна риса Страхового фонду заключається в тому, що він зорієнтований на забезпечення безперервності ЗЕД суб'єктів міжнародної економіки.

Важливим елементом страхових операцій є внески страхувальників. Ці внески мають назву «страхові премії» і складають основу страхового фонду. Страхова премія – це плата за прийняття страховиком зобов'язань по відшкодуванню збитків страхувальників – суб'єктів ЗЕД. Страховий поліс – це правовий документ, договір, який укладається між страховиком і страхувальником. В ньому вказуються розмір страхових премій, умови страхування.

Основні умови страхового поліса:

1. Визначення ризиків, які страховик має відшкодувати. Страховий ризик – вірогідність настання події, яка може викликати збитки для страхувальника.

2. Наявність страхового випадку - можливість здійснення ризикових подій. При наявності страхового випадку страховик відшкодує збитки суб'єкту ЗЕД.

3. Страхова оцінка – визначення вартості матеріальних цінностей у ЗЕД, яка приймається до страхування.

4. Страхова сума – застрахована частина вартості матеріальних цінностей або їх повний обсяг, що мають місце при здійсненні ЗЕД.

5. Страхове відшкодування – сума, яку повинен виплатити страховик при настанні страхового випадку.

6. Страхові збитки – матеріальні втрати, які несе суб'єкт ЗЕД внаслідок настання страхового випадку.

Основні пункти договору страхування ЗЕД:

- назва документа;
- назва та адреса страховика;
- назва страхувальника та його адреса;
- розмір страхової суми;
- перелік страхових випадків, визначення розміру тарифу, розміру і термінів сплати страхових внесків;
- термін дії договору;
- порядок зміни та припинення дії договору;
- права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання чи неналежне виконання умов договору;
- інші умови за згодою сторін;
- підписи сторін.

Основна мета діяльності страхових компаній у сфері ЗЕД – це сприяння розвитку ЗЕД і отримання відповідного прибутку. Прибуток страхових компаній має дві складові:

- прибуток від здійснення страхових операцій в сфері ЗЕД;
- прибуток від здійснення інвестиційної діяльності.

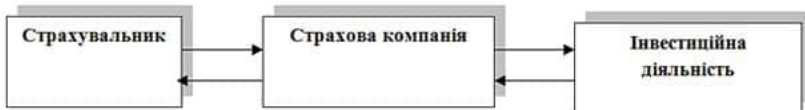


Рис. 10.1. Схема отримання прибутку страховою компанією

На платіжному балансі країни страхові операції ЗЕД відображаються лише тоді, коли одна зі сторін страхового договору (страхувальник, бенефіціар, страховик) є нерезидентом, тобто іноземною юридичною або фізичною особою.

Відповідно страхування зовнішньоекономічного ризику – це комплекс видів страхування, які забезпечують захист інтересів вітчизняних та іноземних учасників різних форм міжнародної співпраці. Сучасне страхування передбачає широкий набір послуг, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю.

Розрізняють такі основні види страхування ЗЕД :

1. страхування різного роду зовнішньоекономічних операцій та контрактів;
2. страхування «карго», тобто страхування вантажів;
3. страхування «каско», тобто страхування транспортних засобів. До підвидів даного роду страхування належать:
 - страхування контейнерів та їхнє перевезення;
 - страхування ризиків у сфері будівельно-монтажних робіт;
 - страхування обладнання та устаткування від можливих пошкоджень;
 - страхування зобов'язань по гарантіях;
 - страхування імпортного комплексного обладнання;
 - страхування електронного обладнання, що імпортується;
 - страхування відповідальності за здійснення будівельно-монтажних робіт перед третіми особами;
 - страхування виставок торгово-промислового та іншого характеру, які здійснюють та проводять іноземні фірми;
 - страхування майнових цінностей іноземних підприємств, які проводять свою діяльність на території України;
 - страхування майнових цінностей вітчизняних підприємств, що здійснюють свою діяльність за кордоном;
 - страхування відповідальності за здійснення різного роду зовнішньоекономічних операцій та контрактів;
 - страхування експортних кредитів.

По критерію обсягу страхування у світовій практиці виділяють такі види страхування ЗЕД:

- з відповідальністю за всі ризики – страховик має покривати всі ризики, які пов'язані з повним знищенням вантажу

або його частковою втратою. Таке страхування передбачає здійснення виплат страховиком, коли має місце загальна аварія.

– з відповідальністю за часткову аварію. Страховик бере на себе зобов'язання за часткові збитки, які несуть суб'єкти ЗЕД.

– без відповідальності за пошкодження вантажу крім випадку повного знищення. Умова передбачає відповідальність страховика при повному знищенні всього вантажу або його частини. При цьому страховик не несе відповідальності за інші ризики, крім випадку повного знищення вантажу.

Документи, які необхідні для отримання страхового відшкодування:

1. Докази суб'єкта ЗЕД України у тому, що він зацікавлений у вантажу, який підлягав страхуванню.

До них відносять:

– коносамент (документи, необхідні при транспортуванні вантажу водним, морським шляхом);

– рахунок-фактура;

– залізничні, автомобільні ;

– авіа накладні;

– платіжні документи.

2. Докази суб'єкта ЗЕД про наявність страхового випадку при здійсненні зовнішньоекономічної операції.

До них відносять:

– офіційний акт про причину страхового випадку;

– документи, дані про транспортування вантажу з місця відправки до місця призначення, маршрутний лист.

3. Докази суб'єкта ЗЕД про розміри претензії по збиткам, які мали місце при настанні страхового випадку.

До них відносять:

– акт огляду вантажу аварійним комісаром;

– аварійний сертифікат, що надається аварійним комісаром;

– акт експертизи вантажу, який зазнав страхового випадку.

4. Оцінка збитків, що об'єктивно обґрунтована суб'єктом ЗЕД.

У міжнародних господарських контрактах страхові операції фіксуються у двох статтях:

1. Статті, де визначаються умови страхування при здійсненні поставок товарів на основі Incoterms 2000.

2. В МГК є конкретна стаття про страхування. В ній визначаються:

- обов'язки продавця/покупця по страхуванню вантажу;
- тривалість страхової гарантії;
- обсяг страхової гарантії;
- умови страхування контракту;
- умови страхування прибутку.

Страхування у сфері ЗЕД виконує такі функції .

– створення спеціалізованого страхового фонду грошових коштів. Цей фонд створюється з метою компенсації за виникнення ризиків, відповідальність за які несе страхова компанія. Формування цього фонду відбувається як в добровільному, так і в обов'язковому порядку. Контроль та регулювання розвитку страхової діяльності в країні проводить держава. Реалізація цієї функції проводиться в системі резервних та запасних фондів. Саме вони гарантують ефективність процесу страхування;

– відшкодування збитку та особисте матеріальне забезпечення учасників страхування. Учасники, які формують страховий фонд та є фізичними або юридичними особами, мають право на відшкодування майнового збитку. Відшкодування майнового збитку проводиться згідно умов договору страхування та виплачується страховими компаніями. Дії страхових компаній в цьому випадку регулюються державою;

– попередження настання страхового випадку та мінімізація збитків в ситуації, коли він вже настав. Ця функція вимагає формування повного комплексу заходів, дії яких призвели б до ненастання страхового випадку або до мінімізації наслідків негативного характеру його настання.



Під системою страхування слід розуміти певну форму централізації та концентрації капіталу, основу якого становлять внески страхувальників.

Ці внески сплачуються страховим компаніям їхніми клієнтами-страхувальниками. Подальший рух цих коштів такий: страховики направляють його в цінні папери підприємств та компаній, нерухомість, банки. В процесі цього відбувається фінансування економіки .

В процесі здійснення підприємством ЗЕД, воно використовує різні системи страхування цієї діяльності.

Системи страхування ЗЕД .

1. Система страхування за пропорційно відповідальністю. Суть системи страхування за пропорційною відповідальністю полягає у неповному, або частковому страхуванні об'єкта. Страховик при цьому бере участь у відшкодуванні збитку. Сума одержання страхового відшкодування буде більшою у тому випадку, коли різниця між страховою сумою та оцінкою об'єкта страхування буде меншою.

2. Система страхування відповідальності за настанням першого ризику. Згідно системи страхування відповідальності за настанням першого ризику, виплата відшкодування проводиться у розмірі збитку, але обсяг виплати повинен входити в рамки страхової суми. За правилами даної системи, збиток, що виник та входить у рамки страхової суми виплачується в повному обсязі, а сума збитку, що виходить за рамки – не компенсується

3. Система страхування граничної відповідальності. Що стосується системи страхування граничної відповідальності то вона має за мету виплату страхового відшкодування, що входить в певні, наперед встановлені, граничні рамки.

В процесі страхування ЗЕД часто використовують таке поняття, як франшиза.



Під франшизою слід розуміти певну частину збитків, яка передбачена умовами договору страхування і, згідно з якою, страховик цю частину не відшкодовує страхувальнику.

Тобто, страхувальник власними силами покриває частину збитку.

В процесі здійснення різноманітних зовнішньоекономічних операцій, слід враховувати фактори, які при цьому впливають на виникнення ризиків. Серед цих факторів потрібно велику увагу надати стану економічної ситуації в країні, стану економічної ситуації крїни-партнера подальших відносин, стану заборгованості держави .



Цікаво знати...

10 найнезвичайніших видів страхування

Підвищення цін на бензин: Якщо ціна на бензин зростає більше ніж на 15%, то на наступних 1000 літрів страхівка зобов'язується відшкодувати додаткові витрати. Вартість: 19,95 євро на рік

Захлопнулися двері: Ви вибігли з будинку без ключів, а двері захлопнулися. Страхівка обов'язково заплатить вам аж близько 100 євро, у залежності від часу дня і тижня. Вартість: від 18 євро на рік. Застрає у ліфті: У випадку, якщо ви застрягли у ліфті, компанія Hullberry компенсує вам втрачений час, заплативши 75 євро. Вартість: від 12 до 28 євро в рік.

Невдача в лотереї: Той, хто за рік не менше 52 разів зіграв у лотерею і жодного разу нічого не виграв, отримає від страхівки 2500 євро. Шанси на страховий випадок складають 1:4900, що зовсім непогано, з огляду на те, що шанси виграти головний приз у лотереї із шести цифр складають 1:14 млн. Вартість: від 12 до 28 євро на рік.

Сухий закон: Якщо у країні буде введено сухий закон, то людина, яка застрахувалася одержити як розраду 500 євро. Вартість: від 12 до 28 євро в рік.

Викрадення інопланетянами: «Страхова премія виплачується у випадку, якщо підписанта проти його волі викрадуть із Землі інопланетяни», - йдеться в договорі страхування. У цьому випадку потерпілому виплатять 5000 євро. Однак потрібно буде пред'явити довідки від лікарів і авіа-космічних органів. Вартість: від 12 до 28 євро на рік.

Невинний у в'язниці: Хто боїться незаслужено опинитися за ґратами, може укласти з компанією договір страхування і на випадок, якщо це станеться, одержати компенсацію в розмірі 500 євро. Вартість : від 12 до 28 євро на рік.

Сказали «ні» біля вівтаря: Звичайно, для людини, з якою так жорстоко пожартували, 100 євро - мала розрада. Однак якщо ви не впевнені у своєму партнері, то краще не ризикувати. Вартість : від 12 до 28 євро на рік.

Від прихованої камери: Компанія пропонує подарувати собі або своїм друзям страховий поліс, який захистить його власника від зйомки прихованою камерою. Якщо це станеться, то потерпілий може отримати аж до 1000 євро. Вартість : від 12 до 28 євро на рік.

Чужа дитина: Хто мати - відомо вірогідно. Питання в тому, хто батько. Чоловіка, який не довіряє своїй партнерці, можна застрахувати від даного ризику. У випадку появи «рогів» він одержать 500 євро. Вартість : від 12 до 28 євро на рік.

Страховання ЗЕД, ще поділяється на:

1. Особисте. В ЗЕД суть особистого страхування полягає у страхуванні життя та здоров'я туристів, медичному страхуванні, страхуванні пасажирів, здійснюючи міжнародні перевезення.

2. Майнове. Основним завданням майнового страхування в сфері ЗЕД є страхування різного роду товарно-матеріальних цінностей та інтересів майнового характеру, що виникають у страхувальників. Одним із основних різновидів цього виду є страхування перевезень вантажів, яке здійснюється такими видами транспорту, як автомобільний, залізничний, авіаційний, морський та річковий.

Сюди також належить страхування ризиків, пов'язаних із коливанням валютних курсів, страхування депозитних угод, страхування ризиків, виникнення яких спричиняють інвестиції, страхування делькредере.

3. Страхування відповідальності. Зміст страхування відповідальності полягає у страхування будь-якої діяльності чи бездіяльності перед третіми особами, відповідальність перед якими несе страхувальник. Основною метою цього виду страхування є забезпечення захисту інтересів третіх осіб. Страховий захист при цьому виявляється у вигляді грошового відшкодування.

Суб'єкти зовнішньоекономічних зв'язків розподілені національними кордонами. Це визначає основну особливість страхування в зовнішньоекономічній діяльності. Воно функціонує не в рамках національних економік, а в середині. Ця істотна особливість визначає ряд специфічних рис страхування в зовнішньоекономічній діяльності.

1. Сфера зовнішньоекономічного співробітництва характеризується високим ступенем ризику, а самі об'єкти страхування – значною вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності:

- підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків;
- розвиток міжнародного маркетингу страхових компаній;
- впровадження в практику страхових фірм єдиних уніфікованих правил і технологій проведення страхових операцій;
- формування міжнародних і наднаціональних інститутів регулювання.

3. Важливою умовою страхування зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципу високої добропорядності (стосовно норм поведінки) страховика та страхувальника.

4. Обов'язковою є наявність у страхувальника страхового інтересу, тобто матеріальної зацікавленості в благополучному результаті зовнішньоекономічної операції.

5. Більшість страхових договорів укладається на добровільній основі, однак, незважаючи на це, страхування фактично перетворилося в невід'ємний елемент зовнішньоекономічних угод.

6. При страхуванні зовнішньоекономічних ризиків, як правило, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Переваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності:

- при виникненні страхових випадків страховики відшкодовують матеріальний збиток учасникам зовнішньоекономічних угод;

- підвищується надійність матеріально-речовинних елементів, які використовуються у зовнішньоекономічних операціях, за рахунок проведення превентивних заходів;

- відбувається значна економія фінансових ресурсів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (немає необхідності формувати власний страховий фонд);

- прискорюється оборот фінансових ресурсів;

- кошти, мобілізовані в страхові фонди, стають могутнім джерелом інвестицій у масштабах сучасного світового господарства.

10.2. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпортних операціях.

Відповідно до ст. 15 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється в Україні комерційними страховими компаніями (державними, іноземними, акціонерними, змішаними, кооперативними та ін.), а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмета діяльності яких входять страхові операції (страхування). Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності самостійно вибирають страхову компанію

страховика. Страховання зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на договірних засадах і є добровільним якщо іншого не передбачено законами України.

Об'єктом страхування може бути як сам вантаж, так і майнові інтереси, юридично пов'язані з перевезенням вантажу (наприклад, очікуваний прибуток і комісія, фрахт та інші витрати, пов'язані з перевезенням). Страхувальником може бути власник вантажу, заставоутримувач, перевізник. Страхові компанії здійснюють страхування вантажів, які перевозяться всіма видами транспорту, а також перебувають у проміжному складському зберіганні. На страхування приймаються будь-які групи вантажів: промислові, продовольчі, твори мистецтва та антикваріат, вироби з дорогоцінних металів та каменів, грошові знаки та цінні папери тощо.



Страховання у зовнішньоекономічній діяльності охоплює комплекс видів страхування, що забезпечує захист інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників тих чи інших форм міжнародного співробітництва.

До нього входять і страхування експортно-імпорتنих вантажів, засобів транспорту, що їх перевозять (судна, літаки, автотранспорт тощо), вітчизняних майнових інтересів за кордоном. Залежно від змісту відповідних контрактів витрати зі страхування може нести кожна сторона, яка вибирає страхову компанію й умови страхування.

Метою страхування зовнішньоторговельних вантажів є покриття збитків, що можуть виникнути внаслідок часткової втрати, ушкодження або повної втрати товарів при доставці їх від вантажовідправника до вантажоодержувача. Послугами страхування користуються також і перевізники – для відшкодування втрат через аварії на транспорті. За договором транспортного страхування вантажу страхова організація зобов'язується за певну плату (страхову премію) при настанні зазначених у договорі небезпек або випадків, яких зазнає

вантаж, відшкодувати страхувальнику (власнику вантажу), на користь якого укладений договір, завданий збиток.

Страхування вантажів. Договір страхування вантажів є невід'ємною складовою торговельної угоди. Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного із загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується не тільки фактично існуючий, але й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).



Цікаво знати...

Найдавнішим способом страхового захисту в Україні, як і в усьому світі, було взаємне страхування.

В Україні класичне страхування прийшло із Західної Європи ще в XIII ст. з виникненням філій англійських страхових компаній.

Специфічна форма страхування існувала в Україні між чумаками. Страхування чумаків здійснювалось за принципом спільного відшкодування збитків потерпілому як від нападу розбійників, так і в разі несприятливого випадку, який міг призвести до втрати товару чи вола як засобу пересування.

У 1857 р. в Одесі було створено Російське товариство пароплавства і торгівлі, яке страхувало судна.

У містах (Полтаві, Києві, Одесі, Харкові) діяли товариства взаємного страхування від вогню. Ці товариства обслуговували ризики здебільшого великих домовласників, купців і фабрикантів.

У другій половині XIX ст. спектр страхових послуг був досить широким, але найпопулярнішим і надалі залишалося страхування від вогню. Страхові товариства приймали заяви на страхування будівель, варин, меблів, вантажів. Набуло поширення страхування життя.

Зародження страхування в Галичині пов'язують, головним чином, із діяльністю страхових товариств «Дністер» (1891 р.) та «Карпатія» (1911 р.).

Договір страхування укладається на основі письмової заяви страхувальника. У заяві мають бути зазначені: інформація про вантаж (вид, вага, число місць, вид пакування), вид транспорту, спосіб перевезення (поштучно, у пакетах, у контейнерах), час

відправлення вантажу, перевізні документи, страхова сума вантажу, умови страхування. При укладанні договору страхування в ньому вказуються «події» і «небезпеки», при настанні яких збитки відшкодовуються страхувальнику. Договір страхування вантажу вважається укладеним із моменту, коли страхова організація видала за своїм підписом документ – страховий поліс, а страхувальник оплатив страхову премію. Страховий поліс має бути виписаний на умовах, які точно відповідають умовам страхування, зазначеним в акредитиві.

Правилами транспортного страхування вантажів при міжнародних перевезеннях передбачається три види умов страхування:

1. «З відповідальністю за всі ризики». Ця умова страхування є найповнішою. Відшкодуванню підлягають: всі збитки від пошкодження чи повної втрати усього або частини застрахованого вантажу; усі необхідні й доцільні витрати на рятування і збереження вантажу та з запобігання подальшим його ушкодженням.

Не відшкодовуються збитки внаслідок:

– будь-яких воєнних дій чи військових заходів і їх наслідків, пошкодження чи знищення мінами, торпедами, бомбами й іншими знаряддями війни; піратських дій, а також унаслідок страйків, конфіскації, реквізиції, арешту;

– прямого чи непрямого впливу атомного вибуху, радіоактивного зараження, пов'язаного з будь-яким застосуванням атомної енергії і використанням матеріалів, що розщеплюються;

– умислу чи грубої необережності страхувальника чи його представника, а також унаслідок порушення встановлених правил перевезення, пересилання і збереження вантажів;

– впливу температури, трюмного повітря чи особливих і природних властивостей вантажу, включаючи усушку;

– упакування вантажів з порушенням стандартів і відправлення вантажів в ушкоджену стані;

– пожежі чи вибуху внаслідок навантаження з відома страхувальника чи його представника, але без відома страховика самозаймистих і вибухонебезпечних речовин і предметів;

– нестачі вантажу при цілісності зовнішнього упакування;

– ушкодження вантажу хробаками, гризунами, комахами.

Страховання від цих ризиків здійснюється окремо шляхом сплати додаткового внеску.

Поліс «З відповідальністю за всі ризики» забезпечує покриття «збитків за загальною аварією». Під аварією зазвичай прийнято розуміти будь-яку подію, що може відбутися із судном у морі: зіткнення суден, пожежа або вибух на судні, посадка судна на мілину, викид на берег тощо. Морське право надає слову «аварія» іншого значення, тобто розглядає не сам випадок аварії, а збитки і витрати, заподіяні цим випадком в ході здійснення морського підприємства. «Аварія» у страховій справі – часткова втрата або пошкодження, а «загальна аварія» – часткова втрата або пошкодження основного вантажу судна, що викликано діями капітана (у загрозовій ситуації) для врятування всього судна.

Морське право поділяє збитки, що виникли під час морського перевезення, на збитки загальної аварії і окремої (часткової) аварії – усе, що не зараховують до загальної аварії. Аварія зветься «загальною» тому, що збитки, які виникли, розподіляються між усіма учасниками морського підприємства: судном, вантажем і фрахтом пропорційно їх вартості.

Збитки за загальною аварією – збитки, понесені внаслідок зроблених навмисних, доцільних і надзвичайних витрат з метою рятування судна, фрахту і вантажів, що перевозяться на судні, від загальної для них небезпеки. Навмисні витрати – це витрати не випадкові, а обґрунтовані свідомими діями капітана чи інших відповідальних осіб. Під розумними витратами розуміють навмисні витрати, виправдані обставинами, що склалися. Надзвичайними витратами вважаються витрати, не пов'язані з експлуатаційними витратами перевізника за договором перевезення. Навмисні, доцільні і надзвичайні збитки мають впливати з інтересів порятунку всього морського підприємства (судно, фрахт і вантаж) від небезпеки, що йому загрожує.

До загальної аварії належать:

– збитки, спричинені викиданням за борт вантажу або обладнання судна, а також збитки від пошкодження судна або вантажу під час вжиття заходів загального рятування, зокрема, внаслідок проникнення води в трюми через відкриті для викидання вантажу люки або інші зроблені для цього отвори;

– збитки, заподіяні судну або вантажу під час гасіння пожежі на судні, включаючи збитки від здійсненого з цією метою затоплення судна, що загорілося;

– збитки, заподіяні навмисною посадкою судна на міліну і зняттям такого судна з міліни;

– збитки від пошкодження двигунів, інших машин або котлів судна, що знаходиться на міліні, заподіяні намаганням зняти судно з міліни;

– надзвичайні витрати, пов'язані з перевантаженням вантажу, палива або предметів постачання із судна в ліхтери, з найманням ліхтерів та із зворотним завантаженням на судно, здійснені у разі посадки судна на міліну;

– збитки від пошкодження або загибелі вантажу, палива або предметів постачання, заподіяні переміщенням їх на судні, вивантаженням із судна, зворотним завантаженням і укладанням, а також під час зберігання у тих випадках, коли самі витрати на виконання цих операцій визнаються загальною аварією;

– витрати, зроблені з метою отримання допомоги як за договором про рятування, так і без нього, тією мірою, якою рятувальні операції здійснювалися з метою запобігання небезпеці для судна, фрахту і вантажу;

– збитки від забруднення навколишнього природного середовища, яке виникло внаслідок загальної аварії;

– втрата фрахту, спричинена втратою вантажу, у тих випадках, коли втрата вантажу відшкодовується в порядку розподілу загальної аварії, при цьому із фрахту виключаються витрати, що були б здійснені перевізником вантажу для його отримання, але внаслідок пожертвування зроблені не були.

2. «З відповідальністю за часткову аварію». За цієї умови страховик відшкодовує збитки, що виникли з визначених причин, зокрема: збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок дії вогню, блискавки, бурі або іншого стихійного лиха, аварій транспортних засобів, провалу мостів, вибуху тощо; збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок нещасних випадків при навантаженні, укладанні, розвантаженні вантажу, прийомі судном палива.

Усі збитки, що не підпадають під загальну аварію, визнаються окремою (не загальною) аварією. Вони не підлягають розподілу між судном, вантажем і фрахтом, їх несе той, хто їх зазнав, або той, на кого покладається відповідальність за їх спричинення.

За договором страхування, укладеним на цих умовах, відшкодовуються:

- збитки від ушкодження або повної загибелі всього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурею, вихром та іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та інших перевізних засобів, посадкою судна на міліну, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоченим забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

- збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;

- збитки від ушкодження або повної загибелі усього чи частини вантажу в результаті нещасних випадків при навантаженні, вивантаженні та прийомі судном палива;

- збитки, витрати і внески, спричинені загальною аварією;

- усі необхідні і доцільно зроблені витрати з порятунку вантажу.

Не визнаються загальною аварією:

- вартість викинутого за борт вантажу, що само зайнявся, і вантажу, що перевозився на судні з порушенням правил і звичаїв торговельного мореплавства;

- збитки, заподіяні (будь-яким чином) під час гасіння пожежі на борту судна, внаслідок дії диму або нагрівання;

- збитки, заподіяні обрубанням уламків або частин судна, знесених або загублених в результаті нещасного випадку до проведення робіт з метою рятування від загальної небезпеки;

- витрати, пов'язані з переміщенням або вивантаженням вантажу, палива або предметів постачання в порту відправлення чи заходу або в місці сховища, коли пошкодження судна виявлено в порту відправлення або заходу за умови, що протягом рейсу не трапилося ніякого нещасного випадку або іншої надзвичайної події, пов'язаної з таким

пошкодженням, а також коли такі витрати було здійснено виключно з метою переукладення вантажу через зміщення в процесі рейсу, якщо тільки таке переукладення не є необхідним заради загальної безпеки;

– витрати на заробітну плату й утримання екіпажу судна, на паливо і предмети постачання, здійснені за період ремонту пошкодження судна, навіть якщо ремонт є необхідним для безпечного продовження рейсу у випадках, коли пошкодження судна виявлено в порту відправлення або заходу, за умови, що протягом рейсу не трапилося ніякого нещасного випадку, пов'язаного з таким пошкодженням;

– будь-які збитки або втрати, понесені судном або вантажем внаслідок збільшення тривалості рейсу (збитки від простою, зміни цін тощо).

3. «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії». Цією умовою передбачається відшкодування збитків від повної загибелі усього або частини вантажу у випадку аварії транспортних засобів.

Основна відмінність між умовами «з відповідальністю за часткову аварію» та «без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії» полягає в тому, що за першою умовою відшкодовуються збитки від ушкодження чи повної втрати усього чи частини вантажу, а за другою – лише збитки від повної втрати усього чи частини вантажу.

Страхова компанія відшкодовує:

– збитки від повної втрати усього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурею, вихром або іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та інших перевізних засобів, посадкою судна на мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоченням заборотною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

– збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;

– усі необхідні і доцільно зроблені витрати з рятування і збереження вантажу, а також із запобігання подальших його ушкоджень.

Пред'являючи вимогу страхового відшкодування, страхувальник зобов'язаний документально довести свій інтерес у застрахованому вантажі (майні), наявність страхового випадку, розмір своїх претензій відповідно до збитків.

Заявляючи претензію, страхувальник повинен представити в страхову компанію (агентство) комплект претензійних документів:

- оригінал страхового поліса;
- оригінал коносаменту, чартеру або накладної;
- інвойс (рахунок-фактуру);
- документи, що підтверджують наявність страхового випадку: аварійний сертифікат, акт повідомлення, акт експертизи, морський протест, виписку із суднового журналу з обов'язковою вказівкою причини страхового випадку;
- розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Страхувальнику необхідно чітко дотримуватись терміну пред'явлення претензії і документів, що додаються до нього. При втраті вантажу страховий поліс має бути поданий перевізнику не пізніше трьох днів із дня вивантаження вантажу з транспортного засобу. Огляд вантажу аварійним комісаром має бути проведений протягом десяти днів із моменту вивантаження вантажу. При проведенні зовнішньоторговельних операцій термін пред'явлення претензій складає: 1 рік – при експортних постачаннях, 6 місяців – при імпорتنих постачаннях із моменту встановлення страхового випадку.

Страхова сума визначається за взаємною домовленістю сторін у межах дійсної вартості вантажу на момент укладення договору страхування або з її перевищенням відповідно до умов постачання вантажу.

Страховий тариф залежить від виду вантажу та транспортного засобу, що його перевозить, маршруту перевезення, обраних ризиків і перебуває в межах 0,2-1 % страхової суми.

Виходячи зі ступеня ризику в кожному конкретному випадку при встановленні ставки страхового платежу можливе застосування понижувального (від 0,2 до 1,0) чи підвищувального (від 1,0 до 10,0) коефіцієнтів. При укладенні договору страхування розмір тарифної ставки визначається множенням

основної ставки, встановленої залежно від виду транспортування, на відповідний коефіцієнт поправки.

Відповідальність страхувальника за договором страхування починається з моменту, коли вантаж прийнятий для перевезення зі складу або місця складування в пункті відправлення, якщо страховий платіж внесено вчасно. Триває відповідальність під час усього перевезення встановленим маршрутом, включаючи перевантаження та перевалки, продовжує діяти, якщо страховик змінює пункт призначення за умови попередження про це страховика і погодження додаткової премії та умов страхування.

Припиняється відповідальність, коли вантаж доставлено на склад або кінцеве місце складування в пункті призначення, або коли строк транзитного зберігання перебільшив 30 днів. Відповідальність залишається в силі при затримці вантажу з обставин, які не залежать від страхувальника, або відхилення від маршруту, примусового розвантаження, перевідправки або перевантаження, а також під час будь-якої зміни у зв'язку з використанням власниками транспорту своїх прав, які впливають з договору перевезення. При цьому страхувальник повинен одразу повідомити страховика для продовження договору страхування і встановлення додаткової премії.

При настанні страхового випадку, обумовленого дійсним страхуванням, обидві сторони мають право анулювати договір. Розірвання договору має бути оформлене письмово і направлене другій стороні не пізніше одного місяця після завершення переговорів про врегулювання збитків. Якщо розпорядження надається страхувальником, то воно може мати застереження про те, що анулювання договору набуває чинності відразу або пізніше, однак не пізніше фактичної дати припинення дії договору страхування.

Страхування закінчується при передачі права на вантаж, проданий в рахунок покриття збитків, які виникли в результаті страхового випадку. Якщо страхування перевезення будь-якого конкретного вантажу було укладено до моменту розірвання договору страхування в цілому, таке страхування залишається в силі до закінчення строку дії страхового поліса. У всіх інших випадках договір страхування може бути розірваний відразу

за бажанням однієї зі сторін. Якщо страхувальник розриває договір після перерахування страхового платежу на розрахунковий рахунок страховика до моменту початку строку дії поліса, то страховик повинен повернути страховий платіж на розрахунковий рахунок страхувальника за винятком комісійних.

Страхувальник має право за своїм бажанням розірвати договір у будь-який момент і вимагати повернення страхового платежу за період, який залишається до закінчення дії договору страхування за винятком витрат, які поніс страховик. Якщо вимоги страхувальника обумовлені порушенням страховиком умов договору страхування, останній повертає страхувальнику оплачений ним страховий платіж повністю. При достроковому розірванні договору страхування за вимогою страховика страхувальнику повністю повертаються оплачені ним страхові платежі.

Якщо вимоги страховика обумовлені порушенням страхувальником умов договору страхування, страховик повертає страхувальнику страхові платежі за час дії договору з урахуванням витрат, які він поніс. Повернені кошти виплачуються страховиком протягом 72 годин з дня дострокового припинення договору страхування.

При настанні страхового випадку страховиком або вповноваженою ним особою складається страховий акт. У разі необхідності страховик може зробити запит щодо відомостей, пов'язаних зі страховим випадком, у правоохоронні органи, банки, медичні заклади та інші підприємства, установи, організації, які володіють інформацією про обставини страхового випадку, а також самостійно з'ясувати причини і обставини страхового випадку, відповідно до умов укладеного договору призначити аудиторську перевірку або експертизу фінансового стану страхувальника.

У разі пропажі вантажу разом з транспортним засобом страхове покриття здійснюється як при повній загибелі, якщо немає підстав вважати, що збиток трапився в результаті страхового випадку, не обумовленого чинним страхуванням. Транспортний засіб вважається таким, що пропав безвісти, якщо з часу очікуваного прибуття пройшло 30 днів і до моменту заяви про претензії про нього не надійшло ніяких повідомлень.

Страховальник повинен вжити всіх можливих заходів з урятування та збереження пошкодженого вантажу, а також забезпечити права на регрес до винної сторони, і протягом доби повідомити страховика.

При цьому страховику надаються такі документи:

- акт огляду вантажу;
- оригінал договору страхування або страхового поліса;
- коносамент, накладна або інші перевізні документи;
- рахунок за збитками, специфікацію за збитками;
- документи, необхідні для здійснення права на регрес тощо.

Страхове відшкодування сплачується в межах страхової суми, виходячи з розміру прямих матеріальних збитків, заподіяних власнику вантажу внаслідок втрати або пошкодження вантажу, з урахуванням франшизи та інших умов договору страхування

Якщо страховальник отримав покриття від третіх осіб, то страховик покриває різницю між сумою, яка належить до оплати за правилами страхування, і сумою, отриманою від третіх осіб.

Страховальник повинен при отриманні страхового покриття передати страховику всі наявні документи для здійснення права регресу. До страховика, який виплатив страхове покриття, переходить у межах цієї суми право регресу, яке страховальник має до особи, котра несе відповідальність за збитки. Якщо страховальник відмовляється від цих прав або здійснення регресу за його виною не можливе, то страховик звільняється від обов'язків сплатити страхове покриття, а в разі здійснення виплати страховальник повинен повернути страховику отримане покриття.

Якщо від третіх осіб, які відповідають за перевезення вантажу, не можна вимагати покриття або в разі наявності у них відмови від прав регресу, то в таких випадках страховик звільняється від обов'язків виплатити компенсацію.

Страховик має право відмовити у сплаті страхового покриття, якщо страховальник:

- повідомив неправильні дані про обставини, які мають суттєве значення для судження про страховий ризик;
- не повідомив страховику про суттєві зміни в ризику;
- не вжив заходів для врятування і збереження вантажу та не повідомив страховика у встановлені строки про страховий випадок;

– не надав документи, які підтверджують факт страхового випадку і необхідні для встановлення розмірів збитків.

Право страхувальника на пред'явлення претензій страховику обмежено строком позовної давності, яка встановлена законодавством України. Суперечки, які випливають з договору страхування, між страховиком та страхувальником вирішуються Господарським судом України або Морською арбітражною комісією.

Пред'являючи вимогу страхового відшкодування, страхувальник зобов'язаний документально довести інтерес у застрахованому вантажі, наявність страхового випадку, розмір своїх претензій відповідно до збитків.

Заявляючи претензію, страхувальник повинен представити в страхову компанію комплект претензійних документів:

- оригінал страхового поліса;
- оригінал коносаменту, чартеру, накладної;
- інвойс;
- документи, що підтверджують наявність страхового випадку;
- розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Страхове відшкодування сплачується в межах страхової суми, виходячи з розміру прямих матеріальних збитків, заподіяних власнику внаслідок втрати або пошкодження вантажу, з урахуванням франшизи та інших умов договору страхування. Якщо страхувальник отримав покриття від третіх осіб, то страховик покриває різницю між сумою, яка належить до оплати за правилами страхування, і сумою, отриманою від третіх осіб. Якщо від третіх осіб, які відповідають за перевезення вантажу, не можна вимагати покриття або в разі наявності в них відмови від прав регресу, то в таких випадках страховик звільняється від обов'язків виплатити компенсацію.

Українські страховики, як і страховики інших країн, використовують стандартні умови страхування вантажів, розроблені інститутом Лондонських страховиків. Ці умови передбачають три варіанти обсягу страхового покриття:

Форма покриття А («З відповідальністю за всі ризики») максимальна, оскільки передбачає страхування вантажу від усіх ризиків. Її доцільно вживати для товарів, що потребують обережного перевезення, а також тих, що можуть бути викраденими.

Форма покриття В» («З відповідальністю за приватну аварію») звужує обсяг відповідальності страховика. Вона охоплює ризики пожежі та вибуху, катастрофи, аварії, перекидання, зіткнення транспортного засобу, розвантаження товару в порту-притулку, викидання вантажу в море у випадку загальної аварії, ризики внаслідок наступу стихійних лих, змивання вантажу за борт, проникнення води у місце зберігання вантажу, повної втрати усього вантажу під час навантаження і розвантаження. Таке страхове покриття використовується для вантажів, що є чутливими до вологості, а також транспортних шляхів, де існує ймовірність землетрусів.

Форма покриття С («Без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи») в цілому збігається з формою В. Різниця полягає в тому, що за формою С страховик за звичайних обставин несе відповідальність тільки в разі повної загибелі усього або частини вантажу, а за ушкодження вантажу відповідає тільки у випадку катастрофи транспортного засобу.

Форма покриття С є мінімальним обсягом страхового захисту і, як правило, використовується тоді, коли контрагент розраховує на страховий захист у власній країні (тобто форма С або доповнюється іншими варіантами страхового покриття, або компенсує «прогалини» існуючого страхового покриття), оскільки лише для невеликої групи вантажів (наприклад, деяких видів корисних копалин) вона буде достатньою.

З усіх форм страхового покриття виключаються ризики, пов'язані з провиною страхувальника, зумовлені звичайними властивостями вантажу; непрямі збитки, а також ризики військових дій, заходів та їхніх наслідків.

Форми страхового захисту, розмір тарифних ставок, механізм взаємодії суб'єктів страхового договору визначаються комбінацією багатьох чинників, таких як: географічні умови транспортування, вид вантажу, умови навантаження/розвантаження та зберігання товару під час перевезення, вид та стан транспортного засобу, термін перевезення тощо.

В Україні середньоринковий тариф по страхуванню вантажів становить 0,5 – 1,5% від страхової суми, франшиза – 0,1 – 1% від розміру страхового відшкодування.

Важливе значення має ретельне виконання страхувальником своїх обов'язків, встановлених договором страхування. Особливо це стосується правильного та своєчасного оформлення пакета товаросупроводжувальних документів (в тому числі коносамент, транспортної накладної, страхових полісів, актів експертизи в разі наступу негативної події та ін.), від наявності яких залежить не тільки результат торговельної угоди, а й можливість отримання страхової компенсації.

Страхування відповідальності перевізника. Транспортні засоби відносяться до джерел підвищеної небезпеки, тому їх експлуатація супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за те, що можуть зазнати шкоди треті особи (їх життю, здоров'ю або майну).

Об'єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов'язаний з відповідальністю перевізника за те, що можуть зазнати збитків треті особи. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. Звідси стає зрозуміло виключно важлива роль цього виду страхування в сучасних умовах у зв'язку з інтенсифікацією міжнародних транспортних перевезень. Як правило, при використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників – Клубами P&I (зараз у світі функціонує приблизно 70 таких клубів).

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) обов'язковий.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів «Зелена карта» (функціонує з 01.01.1953 р.

і нині об'єднує 44 держави), а з 01.07.1998 р. отримала право продавати власну «Зелену карту».

Право продажу української «Зеленої карти» першими отримали 11 найнадійніших у фінансовому плані страховиків – членів Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

Система «Зелена карта» надає взаємне страхове покриття державам-членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП. Тому, безумовно, приєднання до цієї міжнародної угоди було важливим кроком для нашої держави. Але існують досить серйозні проблеми, однією з яких є низький рівень страхового відшкодування. Якщо раніше страхова компенсація за ушкодження здоров'я або життя особи, що постраждала в ДТП, надавалась у розмірі 2 тис. грн, а відшкодування майна взагалі не було передбачене, то з 10.10.2000 р. вона становить 8 тис. грн, а за ушкодження майна – 25,5 тис. грн. І все ж, як і раніше, Україна залишилась з найнижчим серед країн – членів «Зеленої карти» рівнем страхового покриття (для порівняння: у Польщі максимальна відповідальність по одній страховій події – майну та здоров'ю в цілому, становить 600 тис. євро, в Німеччині – 7,5 млн. євро; у Великій Британії ліміти взагалі відсутні).

Таким чином, існує значний розрив між сумами компенсації, яку мають сплачувати наші страховики всередині України та за кордоном (для відшкодування збитків, завданих нашими водіями). Для оплати останніх збитків страховики-члени МТСБУ створили спеціальний фонд.

10.3. Ризики у ЗЕД їх страхування та перестрахування.

Зовнішньоекономічна діяльність, як правило, пов'язана з різного роду ризиками.



Ризик – це можливі небезпечні події, які можуть відбутися і в результаті яких виникають збитки, майнова втрата в учасників зовнішньоекономічної підприємницької діяльності. Іншими словами, ризик – це можлива небезпека втрат.

Етимологія слова «ризик» походить від французького *risque* – ризик, італійського – *rischo* – ризик, небезпека, від пізньо латинського *risicare* – обгинати виступ, і означає небезпечність виникнення непередбачуваних витрат очікуваного прибутку, доходу, майна, коштів у зв'язку з випадковою зміною умов діяльності, несприятливими обставинами або дією непереборної сили; ступінь імовірності певної негативної події, яка може відбутися у певний час або за певних обставин, тобто можлива подія, поява якої має ймовірний і випадковий характер та зумовлює небажані наслідки для учасника відповідних правовідносин.

Основними ознаками страхового ризику є ймовірність і випадковість його настання, тобто страхується ризик, за яким можна оцінити ймовірність страхового випадку, визначити розмір збитку і обчислити ціну страхової послуги та можливу частку страхового відшкодування. Ймовірність страхового випадку, потенційні збитки від нього, а також обсяг можливої відповідальності страховика за укладеними договорами відображають ступінь ризику.

Критеріями, що дають змогу визначити страховий ризик, є:

- ризик можливий (має випадковий характер);
- настання страхового випадку не залежить від волі страхувальника або іншої зацікавленої особи;
- настання страхової події не відоме у часі та просторі тощо.

На сьогодні переважна більшість суб'єктів господарської діяльності здійснює зовнішньоекономічні операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків, основними з яких є :

- ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій:
- ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера;
- маркетингові ризики;
- транспортні ризики;
- ризики, пов'язані з укладанням міжнародного контракту;
- комерційні ризики в зовнішньоекономічній діяльності;
- ризики, пов'язані з митним регулюванням.

Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій поділяються на політичні та макроекономічні.

Політичні ризики – це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики. Складовими політичних ризиків є політична нестабільність (імовірність зміни режиму), економічна стабільність (економічне зростання або криза), валютна стабільність (вільна конвертованість валюти, стійкість національної валюти), переведення капіталу та прибутку за кордон, захист технологій (патенти, ліцензії), відношення до іноземних інвестицій (пільги, привабливість, обмеження), культурна взаємодія (позитивне та негативне відношення до експорту/імпорту).

Макроекономічні ризики – характеризують загальний економічний рівень розвитку країни. До них відносяться: стан внутрішньої економіки країни-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, оцінка економіки країни партнера (конкурентоздатність, частка експорту в ВВП), заборгованість країни.

Ризики, пов'язані з вибором країни оцінюються за наступними індексами:

- політичного ризику,
- поточної економічної ситуації,
- можливостей переведення капіталу та векселів закордон,
- можливостей отримання прибутку.

Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера. На сьогодні інформацію про діяльність будь-якої іноземної фірми можна знайти в спеціальних довідниках. Така інформація надійна, але недостатньо повна. Тому для зменшення ризиків, пов'язаних з надійністю інформації про партнера, необхідно знати характер партнера (його репутацію в діловому світі, відповідальність), фінансові можливості партнера (його здатність здійснювати розрахунки), оцінку майна партнера (розмір та структуру капіталу), забезпеченість партнера (матеріальні цінності, які можна здати під заставу), конкурентоздатність партнера, а також створити систему збору та аналізу інформації про можливих партнерів.

Маркетингові ризики пов'язані з просуванням та реалізацією товарів на світових ринках.

Вони поділяються на такі види:

- інформаційний маркетинговий ризик містить близько 250 показників, основними з яких є розмір світового ринку,

динаміка торгівлі товарами, ринкова перспектива, сезонність, світові ціни, потреба в товарі, участь посередників, упаковка, конкуренти, ринкові дослідження, політична ситуація, обмеження на торгівлю, ефективність реклами;

– інноваційний ризик враховує можливі втрати при вкладенні капіталу у виробництво нових товарів та послуг;

– галузевий маркетинговий ризик передбачає можливих втрат від змін, які відбуваються в конкретній галузі економіки, а отже враховує місце фірми-партнера в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в даній галузі, аналіз діяльності аналогічних фірм в споріднених галузях.

Транспортні ризики розподілені згідно з Інкотермс-2010 між продавцем та покупцем.

Ризики, пов'язані з укладанням міжнародного контракту, виникають при неточності в змісті статей контракту, а також при невідповідності положень, які включаються до статей контракту, для одного з партнерів.

Комерційні ризики в зовнішньоекономічній діяльності виникають в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами зовнішньоекономічній діяльності. До комерційних ризиків відносяться можливість ризику відмови реєстрації товару в Україні, ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу товару (ризик упущеної вигоди), ризик зниження доходності, ризик фінансових втрат. Причинами комерційних ризиків може бути зменшення обсягу реалізації, зростання закупочної ціни товару, зниження обсягу закупок товару, втрата товару, втрата якості товару, зростання витрат обігу.

Ризики, пов'язані з митним регулюванням, пов'язані з несвоєчасною сертифікацією товарів; неправильним розрахунком митних зборів, акцизу або ПДВ; недотриманням вимог по заповненню митних документів; недотриманням митного законодавства; неправильним вибором транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам.

Причини виникнення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності:

– об'єктивна невизначеність майбутнього;

– постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу;

- конкурентна боротьба (необхідність зайняти міцне становище на ринку – впровадження новітніх та ризикових рішень);
- об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- вплив глобальних факторів.

Політика учасника зовнішньоекономічної діяльності щодо потенційних ризиків має такі різновиди:

- виключення ризиків – це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у зовнішньоекономічної діяльності;
- прийняття ризиків – прийняття відповідальності за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею;
- зменшення ризиків – це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків;
- передача ризиків – передача відповідальності за ризики партнеру або третій особі.



Цікаво знати...

1922 рік – першим клієнтом, що відкрив моду на екзотичні страховки, став актор німого кіно Бен Терпін. Він застрахував на 20 тисяч доларів свої очі. Бен оформив страховку на той випадок, якщо його вроджена косоокість, що надавала особливу виразність особі голівудського коміка, з будь-яких причин пропаде.

1978 рік – подання самого великого страхового позову у світі, що склав майже 2 міль'ярди доларів. Ініціатором позову стала одна велика англійська судновласницька компанія, відповідачем – німецька суднобудівна компанія. Приводом для позову стала катастрофа зафрахтованого англійцями танкеру «М. Т. Амоко Кадіз», що відбулася біля берегів Англії 16 березня 1978 року. Німці відшкодовують збитки до сих пір.

Виділяють такі групи методів, спрямованих на зменшення можливих збитків:

- страхування – використання різних видів полісів, договорів страхування;
- хеджування – використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів;

- застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати;
- аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами;
- інші методи.

Серед методів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності значна увага приділяється страхуванню, яке являє собою міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій). У процесі страхування зовнішньоекономічних відносин беруть участь два суб'єкти: страхувальник та страховик.

Страховик – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на проведення операцій страхування.

Страховальник – це юридична чи фізична особа, яка має страховий інтерес і вступає у взаємини зі страховиком на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди прострахування.

Страховик має право створювати і витратити кошти страхового фонду. Страховиками можуть виступати державні страхові організації, акціонерні страхові товариства, товариства взаємного страхування і перестрахування.

Для засвідчення укладеної угоди страховик надає страхувальнику страхове свідоцтво (поліс), в якому вказуються правила страхування, перелік страхових ризиків, розмір страхової суми і страхової премії (внеску), порядок зміни і припинення дії договору, інші умови, що регулюють відносини сторін.

Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, взяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим доцільно застосувати перестрахування.

Правові заходи проведення перестрахування в Україні визначають Закон України «Про страхування» та постанова

КМУ «Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестрахованням».

Перестраховання є тим видом страхової діяльності, який, з одного боку, забезпечує надійність страхового захисту учасників зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого – перестраховання є різновидом зовнішньоекономічних зв'язків у страхуванні, мета якого полягає в забезпеченні захисту національних і міжнародних інтересів страхувальників у різних країнах.

Перестраховання – це система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам). Зміст відносин між страховиком та перестраховиком полягає в зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Отже, економічна сутність перестраховання – це перерозподіл між страховими організаціями первинного страхового фонду. Прийняті в перестрахованні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестраховання. Таким чином, у перестрахованні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель.

При укладанні договору перестраховання необхідно звернути увагу на два моменти:

– процес перерозподілу частини страхової відповідальності за каналами перестраховання іноді може починатися ще до укладання договору прямого страхування, тобто на етапі проведення переговорів між страхувальником і страховиком (так зване попереднє розміщення ризику). У певних випадках, коли страхується великий ризик або особливо небезпечний об'єкт, це просто необхідно.

Умови, на яких перестраховик згоден укласти договір перестраховання, можуть істотно позначитись на умовах прямого договору страхування. Здебільшого це стосується суми страхової премії, порядку її сплати, а також обов'язків клієнта;

– істотною умовою надійності перестраховального захисту є правильний вибір перестраховиків, критеріями якого можуть бути:

– розмір статутного капіталу та інших власних засобів перестраховальника;

– спеціалізація;

– платоспроможність і фінансова стійкість перестраховика;

– стан страхових резервів і їхнє розміщення;

– структура активів і рівень їхньої ліквідності;

– положення в рейтингах за різними показниками (зокрема, за надходженнями, виплатами);

– репутація на перестраховальному ринку;

– відомості про своєчасність виплат страхових відшкодувань за іншими договорами перестраховування;

– досвід роботи на ринку;

– персональний авторитет керівників і провідних спеціалістів;

– участь у великих перестраховальних пулах.

У міжнародній практиці існує кілька варіантів участі держави у страхуванні експорту. У деяких країнах страхування експортних ризиків здійснюється державними агентствами, страхові премії сплачуються безпосередньо до бюджету і безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант – створення окремих установ, які працюють на самоопукній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Саме так здійснює державне страхування експорту переважна більшість країн. Є також країни, в яких страхування експорту забезпечується приватними або змішаними організаціями.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується, головним чином, на недосконалоості ринку. Оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання. Таким чином, сучасне страхування пропонує широкий набір послуг, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. Однак практика показує, що учасники зовнішньоекономічної діяльності використовують частіше за все ті

види страхування, які є обов'язковими для здійснення зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, страхування туристів, що виїжджають за кордон, або страхування відповідальності власників транспортних засобів для більшості закордонних країн тощо), без котрих не можливе здійснення іншої діяльності. Досить часто застосовуються види страхування, що є частиною міжнародних торговельних порядків, наприклад, страхування вантажів. Порівняно рідше застосовуються види страхування, що були б ефективні в тій чи іншій конкретній ситуації і які не застосовують через недостатню культуру страхування, у тому числі і через незнання можливостей, які надає сучасне страхування.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності, а також несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи хеджування. Перевага цього методу полягає в можливості оперативного прийняття рішень, порівняно невисокій вартості, налагодженості й доступності ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків відносяться порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому повною мірою цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Управління ризиками. Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності пов'язана з розрахунково-кредитними відносинами і передбачає використання досить значного розмаїття форм і методів. До основних із них відносять застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитива при розрахунках за постачання товару, а також використання банківських гарантій (наприклад, валютування перевідних векселів – тратт тощо). Перевагою цього механізму зниження ризиків є простота і доступність використання для учасників ЗЕД, недоліком – порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг. Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської і біржової справи у світі надає учасникам зовнішньоекономічної діяльності широкий вибір різних інструментів захисту від

ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак, вони не в змозі забезпечити абсолютний захист від можливих ризиків, хоча і можуть істотно їх зменшити. Значною мірою ризики можна відвернути шляхом ефективного управління (наприклад, диверсифікацією діяльності тощо). Найбільший ефект може бути досягнутий за рахунок поєднання, комбінації різних методів управління ризиками: страхування, хеджування, застосування сучасних методів управління, форм і методів розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

10.4. Страхові порушення у сфері ЗЕД та напрями їх протидії

На сьогоднішній день у сфері страхування здійснюється значна кількість правопорушень. Матеріали практики свідчать, що вони здійснюються як страховими компаніями, так і клієнтами цих компаній.

Страхові порушення в зовнішньоекономічній діяльності класифікують за такими ознаками:

- порушення у діяльності страхових компаній є страхування громадян, які виїжджають за кордон;
- правопорушення при страхуванні вантажів;
- страхові шахрайства з Зеленою картою;

Страхування громадян, які виїжджають за кордон страховими компаніями. При цьому варіанті об'єктом страхування є медичні витрати громадянина у зв'язку з нещасним випадком, який стався за кордоном, або раптовою хворобою. Крім цього, іноді страховик виплачує додатково до компенсації медичних рахунків за лікування ще й суму страхового забезпечення як по страхуванню від нещасного випадку, а також страхує багаж та інші ризики туриста за кордоном. Технологія страхової виплати наступна: застрахованому туристу за кордоном після пред'явлення договору страхування безкоштовно надається медична допомога, а рахунок за лікування пред'являється до страхової компанії, зазвичай при допомозі посередника – міжнародної страхової чи сервісної компанії (асістанс-служби). Саме таку схему пропонує використовувати ст. 16 Закону України «Про туризм»: «Договір страхування повинен передбачати

надання медичної допомоги туристам і відшкодування їх витрат при настанні страхового випадку безпосередньо в країні (місці тимчасового перебування). Ще одним варіантом страхування у даній сфері є такий: застрахована особа сама здійснює оплату лікування, а по поверненню в Україну надає рахунки страховій компанії, яка компенсує їй здійснені витрати.

З метою вчинення правопорушень використовуються обидва варіанти страхування, але переважає останній. Адже, провокує на правопорушення сама ситуація:

- страховий випадок стався за межами України;
- можливості надати запит до компетентних органів тієї країни в української страхової компанії практично немає;
- всі документи складені на іноземній мові (як правило, не на англійській чи іншій європейській, а на державній мові країни тимчасового перебування, а в українських туристів це частіше за все Туреччина, Ізраїль, Єгипет та ін.), як правило, незрозумілим «лікарським» почерком, з нерозбірливими підписами та печатками тощо.

У таких умовах страховій компанії досить важко довести одиничне правопорушення, скоєне застрахованим туристом. Як правило, всі доведені випадки – це є дії кількох учасників, тобто, результат змови лікаря і туриста, а іноді і представника приймаючої сторони чи керівника туристичної групи. Проте, страховий договір укладається у переважній більшості випадків без наміру скоїти злочин. Зазвичай, туристична компанія зобов'язує туриста його укладати. Однак, ознайомившись з умовами договору і оцінивши ймовірну можливість незаконного збагачення, турист піддається спокусі.

Разом з тим, за кордоном звичайні пацієнти дуже рідко розраховуються готівкою, і лікар сприймає вітчизняного туриста як гарний спосіб заробити і при цьому уникнути сплати податків. Більш того, за невелику суму готівки лікар (особливо в розвинутих країнах) виписує пацієнту будь-які медичні документи, незалежно від того, чи було лікування насправді, і якщо так, то на яку суму. І репутація лікаря в цілому не постраждає, так як досліджувати документи буде не місцевий, а український страховик. Та й самі вітчизняні страховики досить часто закривають очі на дрібні правопорушення, якщо

їх важко довести, щоб не псувати імідж компанії та не ускладнювати відносини з туристичною фірмою, що уклала договір і відправила туриста-правопорушника за кордон.



Цікаво знати...

2005 рік – в місті Яремче, що на Івано-Франківщині, розпочала роботу Перша Міжнародна страхова конференція, організатором якої є Ліга страхових організацій України.

Протидіяти таким страховим правопорушенням можна наступним чином:

- страховику необхідно працювати в даному виді страхування лише у контакті з надійним іноземним партнером – міжнародною страховою чи сервісною компанією, яка має широку мережу регіональних представництв;
- у місцях, які найчастіше відвідують українські туристи, страховик повинен укласти договір з певною місцевою медичною установою для обслуговування застрахованих, що дозволить і отримати зниження вартості лікування, і забезпечить достовірність наданих рахунків;
- здійснювати контроль медичних документів, що надаються у підтвердження медичних витрат, навіть у тих випадках, коли врегулюванням цих питань займається іноземний партнер страховика.

Правопорушення страхування вантажів – це є друга по криміногенності група договорів страхування після автотранспортних видів. Зловмисники страхують «неіснуючі» вантажі, заявляють до виплати благополучно доставлені отримувачу товари, що перевозились, використовують фіктивні накладні та інші документи. Спосібів безліч. Так, наприклад, здійснюється купівля списаного морського чи річкового судна, далі приводять його у «належний стан», страхують разом із вантажем та відправляють в рейс. Звичайно, до місця призначення судно не прибуває, тоне де-небудь в недоступному місці на шляху до місця призначення. Те ж саме відбувається і з вантажем.

Порушення, пов'язані з підробленням, так званих, Зелених Карток (ЗК). Розвиненість автосполучень, їх використання

у міжнародних відносинах, наявність ризиків відповідальності власників транспортних засобів – зумовили необхідність створення міжнародної системи обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Така система була створена у 1949 році і почала функціонувати в десятих європейських країнах, а з 1953 року під назвою Міжнародна система автострахування ЗК (назву пов'язують з кольором страхових полісів). Завданням Міжнародної системи автострахування ЗК є створення ефективного захисту потерпілих у дорожньо-транспортних пригодах за участю автовласників-нерезидентів країни, де відбулася така подія.

На даний час на страховому ринку України за оцінками страховиків знаходиться до 35 відсотків фальшивих ЗК. В основному ці страхові поліси розповсюджуються на автомобільних ринках і в прикордонних містах.

Фальсифікована ЗК має такі ознаки:

- термін дії ЗК і сума страхового платежу, що зазначені на першій сторінці, не відповідають термінам і сумі, вказаним на решті сторінок;

- у полісі є явні виправлення, зафарбування, підчистення у тексті.

Трапляються випадки, коли в страховому полісі не зазначено дату страхування. Якщо страховий випадок відбувається, то водій сам заповнює дату «заднім» числом. Зауважимо, що всі дані до ЗК мають бути внесені латинськими літерами. ЗК заповнюється чітко, розбірливо шариковою ручкою, друківаними літерами, згідно з даними свідоцтва про реєстрацію транспортного засобу (технічного паспорту) та документів, що підтверджують право власності. Бланк з виправленнями та закресленнями вважається зіпсованим, і всі його чотири аркуші вилучаються. На такому бланку з нижнього лівого кута до верхнього правого кута проводиться лінія через весь бланк поліса та зверху на лінії пишеться слово «зіпсований» і проставляється дата. Фахівцями правоохоронних органів України визначені характерні ознаки вчинення шахрайства, що мають місце при оформленні ЗК, а саме:

- у розділі 3 на примірниках ЗК, що видаються страховальникам збільшується термін дії полісу. У 4-му примірнику,

який залишається страховику, вказують мінімальний термін дії, що суттєво впливає на розмір страхової премії;

– у розділі 6 «Тип автомобіля» по класифікації А (легковий автомобіль), В (мотоцикл), С (вантажний автомобіль), Е (автобус), F (причіп) в першому, другому, третьому примірниках вказують тип автомобіля, що реально перетинає кордон, а в 4-му примірнику – F (причіп) і при цьому різниця в оплаті відповідно до тарифних ставок зменшується у 5-10 разів;

– у розділі 6 «Марка автомобіля» в першому, другому, третьому примірниках вказується фактична марка автомобіля, а в 4-му примірнику – вигаданий автотранспортний засіб, причіп;

– у розділі 11 «Страхова премія» в першому, другому, третьому примірниках вказується сума, яку необхідно було внести в касу страхової компанії, а в 4-му примірнику вказується мінімальна сума страхової премії.

У цьому випадку різниця між фактичною сумою сплаченого страхувальником (клієнтом) і вказаною страховиком (брокером) привласнюється. Підrobка договорів страхування, страхових полісів та інших документів карається за ст. 358 ККУ. Якщо такі документи підrobляються посадовою особою страхової компанії (чи інших суб'єктів господарювання – юридичних осіб), то зазначені дії кваліфікуються як службове підrobлення (ст. 336 ККУ).

Для підвищення ефективності та результативності в галузі протидії страховим правопорушенням у сфері зовнішньоекономічної діяльності, необхідно:

– об'єднати зусилля страховиків, налагодити обмін інформацією про сумнівні страхові випадки та їх фігурантів;

– за рахунок щорічних відрахувань страхових компаній у вигляді визначеного страховиками відсотка від суми внесків, що надійшли, заснувати і утримувати некомерційну структуру по боротьбі із страховими правопорушеннями (по типу «Альфи», що діє у Франції), вести необхідні обліки, взаємодіяти з правоохоронними органами, виявляти й усувати причини та умови, що сприяють цьому протиправному явищу тощо;

– проводити наради-семінари працівників служб безпеки страхових компаній по обміну досвідом про виявлення і запобігання страхового шахрайства, виробленню практичних рекомендацій;

– співпрацювати вітчизняним страховикам лише в тісному контакті з надійним іноземним партнером – міжнародною страховою чи сервісною компанією, яка має широку мережу регіональних представництв;

– розробити та надати Верховній Раді України проект закону «Про служби безпеки страхових компаній», у якому передбачити права і повноваження працівників цих служб по отриманню інформації про страхувальника, обставинах і причинах заявлених страхових випадків.

Боротьба з правопорушеннями як взагалі, так і безпосередньо у сфері страхування зовнішньоекономічної діяльності, насамперед вимагає не лише чіткого знання норм чинного законодавства, а й неухильного його дотримання. Також, неможливо не приділити уваги ролі держави в даному процесі. Адже, страхування – це одна з провідних галузей фінансової системи країни. Стан розвитку інституту страхування поряд з розвитком банківської системи і фондового ринку обумовлює розвиток фінансової системи країни в цілому. Без страхування сьогодні майже не здійснюється жодної комерційної операції, не працює жодне підприємство, страхові поліси є практично у кожній третій людині. І держава зобов'язана охороняти один з важелів, який формує економіку країни, а саме вдосконалювати законодавство в аспектах боротьби з правопорушеннями як взагалі в страхуванні, так і безпосередньо в сфері страхування зовнішньоекономічної діяльності.

Зацікавленість у протизаконній страховій діяльності зумовлена тенденцією динамічного зростання страхового ринку, низьким рівнем його контролю, а також ускладненістю його структурної побудови та функціонування.

Для розробки ефективних комплексних програм боротьби зі правопорушеннями у сфері страхування необхідно, чітко усвідомлюючи економічну сутність страхових відносин, поглибити її дослідження шляхом виявлення злочинних схем протиправної діяльності учасників страхового ринку у галузі експортно-імпорتنних операцій. Серед них (на основі моніторингу процесів фінансової діяльності на ринку страхових послуг) найбільш поширеними виявились наступні:

- кошти, здобуті злочинним шляхом, легалізуються за участю страховиків. При цьому останні можуть бути як реально діючими на законних підставах фінансовими структурами, так і фіктивними компаніями;
- виведення фінансових ресурсів незалежно від способу їх отримання за кордон. Такі операції можуть реалізовуватися як самою компанією-власником коштів, так і іншими структурами, які пропускають фінансовий потік через страховиків;
- здійснення махінацій, скерованих на ошукування страховальників. Такі дії мають на меті, як правило, одноразове отримання прибутку фіктивною компанією;
- ухилення від сплати податків страховиками, які для цього виведуть свої фінансові ресурси за кордон (найчастіше в офшорні зони).

Однією із проблем, що впливає на зростання обсягів правопорушень у сфері страхування, це не здатність контролюючих та правоохоронних органів оперативно реагувати на виявлені факти правопорушень. Так, як з різних причин (комерційна, банківська, податкова таємниця) такі органи у більшості випадків не мають можливості вчасно й ефективно запобігати та виявляти страхові правопорушення.

По-перше, комерційні структури в силу специфіки їх діяльності представляють собою досить закриті установи, що володіють конфіденційною інформацією, яка в усьому світі називається комерційною або банківською таємницею та суворо зберігають від сторонніх осіб.

По-друге, у зв'язку з цим працівники правоохоронних та контролюючих органів не мають прямого доступу до всіх документів по операціях господарюючих суб'єктів, що обмежує можливості пошуку ознак зловживань та протиправних факторів, що їм сприяє.

По-третє, навіть за великого бажання правоохоронні органи не в змозі перевірити всіх потенційних партнерів кожного вітчизняного бізнесмена по кожній угоді, що укладається.

Грунтуючись на цьому, варто зробити висновок: у правоохоронних органів явно недостатньо повноважень для здійснення впливу на об'єкт здійснення правопорушень. Тому у сучасних умовах захист економічних інтересів лежить не

тільки на державних органах, на яких чинним законодавством покладені відповідні функції та завдання, але й у більшій мірі, на самих підприємцях. Отримання економічної самостійності припускає і певну долю відповідальності за організацію та здійснення заходів захисту свого бізнесу.

З метою зниження кількості страхових правопорушень на вітчизняному страховому ринку, страховій компанії доцільно мати типову форму заяви, у якій обов'язково повинно бути зазначено: повні дані про заявника і його відношення до договору страхування (страхувальник; особа, яка призначена для отримання страхової виплати; представник кого-небудь з них); дата і номер страхового поліса (свідоцтва, сертифіката, договору страхування); повні дані про об'єкт страхування; точний час, місце та причина страхового випадку; час повідомлення компетентного органу про подію, що призвела до страхового випадку (якщо умовами договору страхування передбачається таке повідомлення); дані про заходи, що прийняті з метою запобігання чи зменшення збитків, що заподіяні страховим випадком (якщо обставини не дозволили прийняти такі заходи, повідомляється причина); інші відомості (наприклад, при порушенні заявником терміну повідомлення про страховий випадок, встановленого договором страхування, заявник зобов'язаний пояснити причини порушення).

Питання для самоконтролю

1. Дати визначення страхуванню ЗЕД?
2. Що відноситься до суб'єктів страхування операцій у ЗЕД ?
3. Що є об'єктами страхування ЗЕД?
4. Яка основна риса Страхового фонду ЗЕД?
5. Які основні умови страхового поліса ЗЕД?
6. Перелічіть основні пункти договору страхування ЗЕД.
7. Яка основна мета діяльності страхових компаній?
8. Які функції виконує страхування ЗЕД?
9. Перелічіть переваги у страхуванні ЗЕД?
- 10.Що виступає об'єктом страхування при експортно-імпортних операціях?

11. Що представляє собою договір страхування при експортно-імпортних операціях?
12. Що підлягає відшкодуванню при відповідальності за всі ризики?
13. Поясніть термін «Аварія» у страховій справі?
14. Що відшкодовує страховик при відповідальності за часткову аварію?
15. Які претензійні документи представляє страхувальник в страхову компанію?
16. Які дії відбуваються при настанні страхового випадку?
17. При якій умові страховик може відмовити у сплаті страхового покриття?
18. Які варіанти страхового покриття ви знаєте при страхуванні вантажів?
19. Що представляє собою в Україні система «Зелена карта»?
20. Які основні ознаки страхового ризику?
21. За якими критеріями визначається страховий ризик?
22. Дайте визначення політичному ризику?
23. Дайте визначення макроекономічному ризику?
24. Якою інформацією потрібно володіти при виборі іноземного партнера?
25. Які види маркетингових ризиків ви знаєте?
26. Назвіть причини комерційних ризиків.
27. Назвіть методи, які спрямовані на зменшення ризиків.
28. Яка суть перестрахування? Назвіть мету перестрахування.
29. Назвіть основні методи управління ризиками.
30. За якими ознаками класифікують страхові порушення ЗЕД?
31. Перелічіть випадки протидії страховим порушенням при виїзді за кордон?
32. Опишіть правопорушення зі страхування вантажів.
33. Які ознаки має фальсифікована Зелена Карта?
34. Які ви знаєте ознаки шахрайства в оформленні Зеленої Карти?
35. Які протидії страхових порушень ви знаєте?
36. Назвіть причини, по яких правоохоронні органи не можуть вчасно запобігати страховим порушенням.

ТЕМА 11



**ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Питання для теоретичної підготовки

- 11.1. Роль непрямого оподаткування в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.
- 11.2. Особливості оподаткування зовнішньоекономічної діяльності податком на додану вартість в Україні.
- 11.3. Особливості оподаткування експортно – імпорتنих операцій акцизним податком в Україні.
- 11.4. Мито як регулятор зовнішньоторговельних операцій в Україні.

***Ключові терміни і поняття:** податкова політика, зовнішньоекономічна діяльність, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, експорт, імпорт, транзит, митний режим, митна територія.*

*«Дорога цивілізації вимощена квитанціями про сплату податків».
(Ендрю Маккензі)*

**11.1. Роль непрямого оподаткування в регулюванні
зовнішньоекономічної діяльності**

Важливу роль у податковій системі, а також у бюджетній системі відіграють непрямі податки. Особливе значення мають проблеми впливу непрямих податків на економічні процеси та їх використання в якості економічного стимулу. Від організації системи непрямого оподаткування залежить реалізація фіскальної функції та стимулювання економічних процесів в країні. Характерними ознаками непрямих податків є суттєвий фіскальний потенціал та значний регулюючий вплив.

Ринковому механізму властиві самоорганізація та саморегулювання. Але, незважаючи на це, ефективне функціонування економіки, а тим більше соціально орієнтованої

економіки, неможливе без втручання держави в регулювання економічних і соціальних процесів на рівні суспільства, регіонів та суб'єктів господарювання.

У зв'язку з значною фіскальною та регулятивною ефективністю непрямих податків, зокрема їх здатністю впливати на обсяг виробництва товарів, надання послуг, а також обмежувати споживання окремих видів товарів непряме оподаткування є одним із основних інструментів бюджетно-податкової політики.

За допомогою податків можна впливати на рівень та структуру сукупного попиту, сприяти збільшенню обсягів виробництва в окремих галузях чи стримувати його. Податки є інструментом державного регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств та фізичних осіб. Завдяки грошовому вираженню податків порівнюється кількісні показники доходів з потребами держави у фінансових ресурсах. Оцінка ефективності податкової системи, забезпечення належного контролю за видами діяльності і фінансовими операціями можливі завдяки регулюючій функції податків. На основі цієї функції податків визначаються напрями розвитку бюджетно-податкової політики держави.

У процесі реалізації регулюючої функції податків виявляється її вплив на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємств: собівартість продукції, прибуток від реалізації, балансовий прибуток, обсяг реалізації, виручка від реалізації, чистий прибуток, швидкість обертання оборотних коштів, платоспроможність, фінансова стійкість, іммобілізація оборотних коштів, обсяг отриманих кредитів.

Регулююча функція податків знаходить свій вияв у диференціації умов оподаткування. Стягуючи податки, держава завжди впливає на поведінку економічних суб'єктів - фізичних і юридичних осіб.

Держава може встановлювати різні умови оподаткування для різних категорій платників, для здійснення одних і тих самих видів діяльності на окремих територіях. Конкретні умови оподаткування можуть або сприяти, або перешкоджати концентрації виробництва і капіталу.

Непрямі податки, як фіскальні інструменти, відіграють основну роль в наповненні державного бюджету коштами для виконання державою своїх функцій. Тобто за допомогою фіскальних інструментів держава може регулювати доходи і видатки бюджету, стимулювати чи обмежувати підприємницьку активність, впливати на інфляцію і безробіття. В реалізації фіскальної політики перевага надається непрямим податкам тому, що вони є надійною і легко контролюваною дохідною частиною державного бюджету в порівнянні з прямими податками, які зазнають циклічних коливань, а також мають істотний регулюючий потенціал, здатні впливати на структуру споживчого ринку і формувати стимули для росту конкурентоспроможності вітчизняної податкової системи.

Забезпечення ефективності системи непрямого оподаткування можливе в разі оптимального застосування таких принципів оподаткування, як фіскальна ефективність, економічна доцільність і соціальна справедливість. Використання непрямих податків як інструментів регулювання економіки залежить від рівня соціально-економічного розвитку, особливостей функціонування вітчизняної економіки, пріоритетів бюджетно-податкової політики.

Напрями впливу основних непрямих податків на зовнішньоекономічну діяльність відображено на рисунку 11.1.

Важливу роль в регулюванні зовнішньоторговельної діяльності відіграє такий непрямий податок, як податок на додану вартість, який найбільш ефективно виконує фіскальну та регулюючу роль. Своєчасний контроль нарахування на кожній стадії здійснення господарських операцій мінімізує можливість уникнення його сплати та забезпечує стабільні надходження до бюджету. Незважаючи на те, що ПДВ є нейтральним податком, використання його як основного засобу формування доходів бюджету може призвести до зростання цін на товари і послуги в процесі їх виробництва і реалізації, зниження сукупного попиту і пропозиції та падіння економічного зростання загалом.

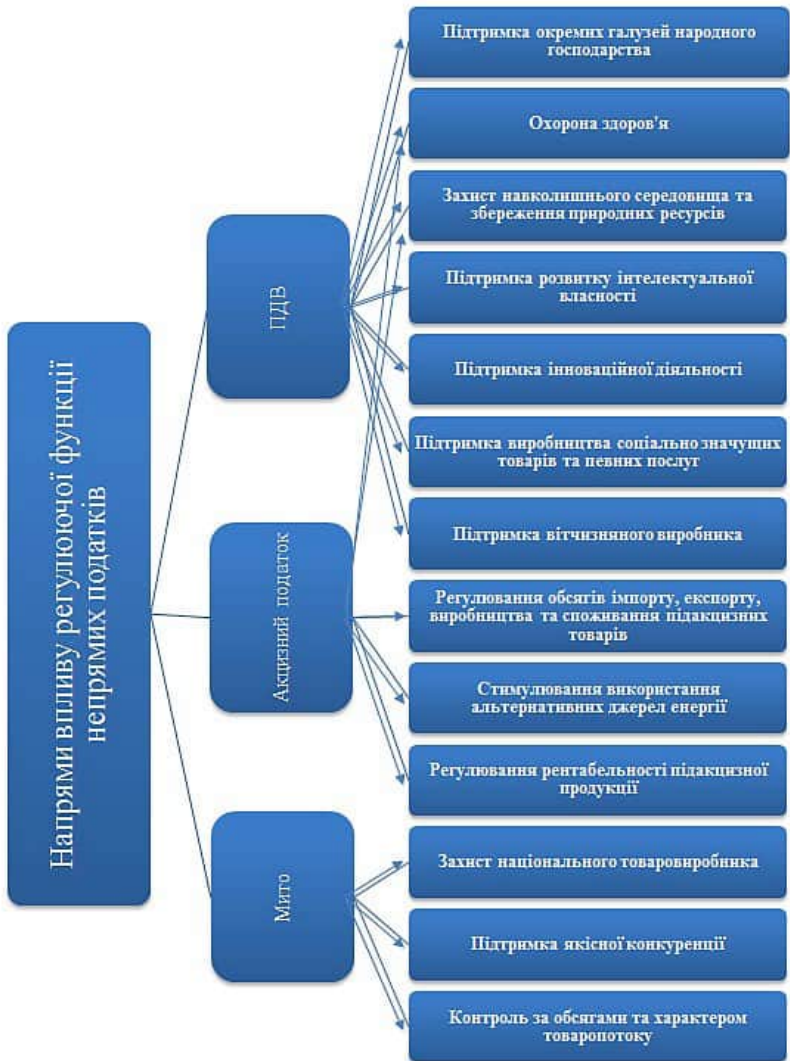


Рис. 11.1. Напрями впливу регулюючої функції непрямих податків

Враховуючи основні елементи податку на додану вартість його регулююча функція проявляється в такому:

- за допомогою пільг держава стимулює експорт;
- за допомогою порогової величини при реєстрації платником податку держава регулює рівень податкового навантаження на останніх;
- механізм бюджетного відшкодування податку при правильному його застосуванні є ефективним інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Перевагою податку на додану вартість над іншими податками те, що підвищуючи його ставку можна оперативнo та у значних розмірах збільшити доходи бюджету. Однак, високі ставки ПДВ мають негативний вплив на рівень виробництва та обсяги реалізації товарів і послуг, що обмежує сукупний попит та споживання населення.

З іншого боку, ПДВ є відносно стійким та стабільним джерелом доходів бюджету, оскільки пов'язаний з динамікою виробництва. При цьому його частка в короткостроковому періоді залишається на відносно постійному рівні, а питома вага є значною у фіскальній базі.

Акцизний податок також є важливим інструментом податкового регулювання зовнішньоторговельної діяльності, оскільки може стимулювати або стримувати обіг підакцизних товарів. Його регулююча функція проявляється в обмеженні обсягів споживання товарів, шкідливих для здоров'я (алкогольні напої, тютюнові вироби) та навколишнього середовища (нафтопродукти, транспортні засоби).

Акцизний податок має дестимулюючий характер – подорожчання продукції непершочергової необхідності (алкогольна, тютюнова продукція) сприяє скороченню її споживання. Але фіскальна направленість акцизу відображається у введенні до бази оподаткування додатково товарів з низькою ціною еластичністю та виробів елітного попиту, окрім вищезазначених.

Адвалорні ставки податку дають змогу збільшити суму надходжень до бюджету за наявності інфляційних процесів (зрівноваження товарного ринку), специфічні – чинять кумулятивний вплив на інфляцію (зростання роздрібних цін

у зв'язку з незмінністю ставок навіть при підвищенні цін на товар відіграють роль акселератора інфляції).

Основними непрямими податками в державному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД є ПДВ та акцизний податок. Вони мають значний перелік напрямів впливу на окремі процеси. Таке регулювання забезпечується через елементи податків, такі як податкові ставки, податкові пільги, склад платників, порядок нарахування.

Мито є важливим та ефективним інструментом впливу на економічні процеси в державі та захисту національних економічних інтересів. Здійснюючи безпосередній регулятивний вплив на міжнародну торгівлю і виконуючи фіскальну функцію, мито цим самим сприяє вирішенню важливих економічних проблем країни.

Найбільший вплив мито має на внутрішні ціни в країні. У випадку знецінення національної валюти застосування мита є доцільним за наявності цінової конкуренції для національних виробників. При раціональному застосуванні мито дає змогу регулювати транскордонні потоки, ефективно впливати на внутрішню цінову політику країни.

Як елемент податкової системи мито виконує ті ж самі функції, що й інші податки: фіскальну, регулюючу, контрольну.

Важливе фіскальне значення мито має у країнах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку. В розвинутих країнах його частка в доходах бюджетів є незначною. Фіскальна складова мита має певні обмеження: підвищення ставок мита веде до зменшення обсягів імпорту і, відповідно, бюджетних надходжень від його оподаткування.

Спектр дії регулюючої функції мита широкий, зокрема:

- раціоналізація товарної структури ввозу товарів;
- забезпечення оптимального співвідношення обсягів ввозу і вивозу товарів, валютних доходів і витрат;
- захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Регулятивна функція мита формує раціональну структуру експорту та імпорту. За допомогою мита держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або, навпаки. При цьому стимулю-

вання може відбуватись не тільки відносно певної товарної групи, але й товаропотоку з конкретної країни чи групи країн.

Мито створює певні бар'єри, що стримують ввезення товарів на митну територію країни. Митний тариф забезпечує захисну функцію також, коли вітчизняна продукція напряду не конкурує з іноземними товарами. В разі необхідності обмеження валютних витрат громадян внаслідок проблем платіжного балансу, підвищуються ставки мита, а також ціни на деякі іноземні товари, при відсутності імпортозамінних вітчизняних товарів, з метою тимчасового скорочення споживання. Застосування митного тарифу забезпечує паралельну дію фіскальної та захисної функцій. Відбувається певна взаємозалежність: для отримання фіскального ефекту – низькі ставки, для ефекту захисту – високі.

Метою використання непрямих податків у системі регулювання зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД є:

- зміцнення позицій вітчизняних товаровиробників на міжнародних ринках;
- підтримка виробництва якісних товарів через надання податкових преференцій;
- стимулювання залучення інвестицій в національну економіку.

У сучасних умовах розвитку держави, що характеризуються кризовими явищами, складнощами міжнародних зв'язків і недостатнім рівнем та якістю життя населення, вкрай важливою є висока обґрунтованість заходів щодо регулювання зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД через податкову систему. Складність полягає в доцільності узгодженого коригування основних положень як державної митної політики, так і податкової політики. Основні труднощі, що виникають у процесі пошуку та вибору управлінських рішень у рамках державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД через непряме оподаткування, обумовлені, перш за все, недостатньо високою якістю та неповнотою наявної інформації. У зв'язку з чим виникає потреба в застосуванні методів аналізу, які засновані не на статистичних даних, а тих, що використовують судження керівників, учених, фахівців. Вони дозволяють хоча б частково компенсувати брак інфор-

мації, повніше використовувати індивідуальний і колективний досвід, врахувати думки фахівців.

Основні проблеми та рекомендації щодо посилення дієвості державного регулювання у сфері зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД з використанням засобів непрямого оподаткування наведено в таблиці 11.1.

Таблиця 11.1.

Удосконалення непрямого оподаткування в державному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД

Проблема	Заходи щодо підвищення ефективності застосування непрямого оподаткування	Характер впливу
Недостатня фіскальна ефективність непрямого оподаткування	<ol style="list-style-type: none"> Боротьба з необґрунтованим розширенням податкового кредиту з ПДВ Оптимізація процесів відшкодування ПДВ Боротьба із значним обсягом тіньового обороту: <ul style="list-style-type: none"> удосконалиння оперативного обміну інформацією щодо зовнішньоекономічних операцій; усунення прогалин в законодавстві; удосконалення механізму маркування піддакцизних товарів. 	Посилення контролю податкового обліку непрямих податків, що в цілому призведе до збільшення податкових надходжень до державного бюджету
Проблеми відшкодування ПДВ	<ol style="list-style-type: none"> Запровадження переліку умов щодо права на податковий кредит (впровадження понижувального коефіцієнта для відшкодування ПДВ експортерам сировини та низькотехнологічної продукції). Зобов'язання уряду безумовно і оперативно відшкодувати підтвердженій обсяг ПДВ 	Стимулювання переробки сировини та виробництва продукції на території України, що приведе до збільшення експорту готової продукції. Своєчасне відшкодування ПДВ дозволить використовувати ці суми для інвестування у розвиток вітчизняних підприємств.
Значні витрати на адміністрування	Спрощення складання та подання звітності, а також сплати непрямих податків	Зменшення витрат на адміністрування. Посилення контролю за дотриманням податкового законодавства.
Наближення вітчизняного законодавства до вимог ЄС	Адаптація українського законодавства відповідно до директив ЄС	Збільшення закордонних інвестицій, підвищення довіри та покращення іміджу України серед інших країн.

Таким чином, непрямі податки є досить важливим інструментом державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ЗЕД.

11.2. Особливості оподаткування зовнішньоекономічної діяльності податком на додану вартість в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іншими країнами. Вона відіграє суттєву роль в забезпеченні економічного добробуту держави, покращенні рівня життя населення та підвищенні позиції держави на міжнародній арені.

Відповідно до положень податкового та митного законодавства України експортно – імпорتنі операції оподатковуються податком на додану вартість із вивезених за межі митної території України товарів (продукції) за ставкою 0% та податком на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) за ставками 20% та 7%.

Основні елементи податку на додану вартість з експортно-імпорتنих операцій наведено в таблиці 11.2.

Таблиця 11.2.

Елементи податку на додану вартість з експортно – імпорتنих операцій

Платник податку (суб'єкт оподаткування)	будь – яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України
Об'єкт оподаткування	операції з ввезення (вивезення) на (з) митну територію України товарів, послуг
База оподаткування	договірна (контрактна) вартість, але не нижче митної вартості, з якої були визначені податки і збори, з урахуванням акцизного податку та ввізного мита
Ставки податку	20%, 7% та 0%

Обов'язок зі сплати податку на додану вартість від зовнішньоекономічної діяльності виникає:

1. У разі ввезення на митну територію України товарів – з моменту фактичного ввезення цих товарів на митну територію України;

2. При незаконному переміщенні товарів, що перебувають на території вільної митної зони або на митному складі, - з моменту такого переміщення товарів;

3. У разі вивезення товарів з митної території України:

а) при митному оформленні відповідно до митного режиму експорту з моменту прийняття контролюючим органом митної декларації;

б) при вивезенні товарів за межі митної території України без оформлення митної декларації та при незаконному вивезенні товарів за межі митної території України, - з моменту фактичного вивезення товарів за межі митної території України;

в) при невиконанні умов, установлених щодо товарів, які вивозилися за межі митної території України із звільненням від оподаткування вивізним митом, - з моменту, коли ці товари прибули до іншого місця призначення, ніж те, у зв'язку з яким надавалося таке звільнення;

4. Після завершення митного оформлення товарів та їх випуску, якщо внаслідок перевірки митної декларації чи за результатами документальної перевірки контролюючий орган самостійно визначає платнику податків додаткові податкові зобов'язання;

5. В інших випадках, установлених Податковим кодексом України.

Датою виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість при імпорті товарів є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Базою оподаткування податком на додану вартість є договірна (контрактна) вартість товарів, але не нижче від митної вартості з урахуванням акцизного податку та ввізного мита, за винятком податку на додану вартість, що включається в ціну товарів/послуг.

$$\begin{aligned} \text{База оподаткування з ПДВ} &= \text{Митна вартість (МВ)}, & (11.1.) \\ \text{якщо } \text{МВ} > \text{ДВ} + \text{Мито} + \text{Акцизний податок} \end{aligned}$$

Податкове зобов'язання з податку на додану вартість нараховується:

$$\begin{aligned} \text{ПДВ} &= (\text{Митна вартість (МВ)}, \\ \text{якщо } \text{МВ} > \text{ДВ} + \text{Мито} + \text{АП}) * \text{ставку ПДВ} & (11.2.) \end{aligned}$$

У разі ввезення товарів на митну територію України суми податку на додану вартість нараховані контролюючим органом, підлягають сплаті до Державного бюджету України

платником податків до або в день подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення, крім випадків, якщо відповідно до Митного кодексу України товари ввозяться на митну територію України із звільненням від оподаткування митними платежами.

У разі розміщення товарів на тимчасове зберігання, податок на додану вартість сплачується не пізніше дня закінчення строку тимчасового зберігання. Якщо до закінчення строку тимчасового зберігання товари поміщуються у митний режим, який передбачає сплату податку на додану вартість, він сплачується не пізніше випуску товарів відповідно до цього режиму.

У разі зміни митного режиму податок на додану вартість сплачується не пізніше дня випуску товарів у наступному митному режимі.

Відповідно до статті 185 Податкового кодексу України постачання послуг на митній території України є об'єктом оподаткування податком на додану вартість, а, отже, імпорту послуг підлягає оподаткуванню ПДВ.

Слід зазначити, що не всі імпортовані послуги є об'єктом оподаткування податком на додану вартість, а лише ті з них, місце постачання яких розташоване на митній території України. За загальним правилом, встановленим пунктом 186.4 статті 186 Податкового кодексу України, місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника, за винятком операцій з надання майнових прав інтелектуальної власності, рекламних послуг, консультаційних, інжинірингових, інженерних, юридичних (у тому числі адвокатських), бухгалтерських, аудиторських та інших видів послуг (пункт 186.3 статті 186 Податкового кодексу України). Місцем постачання зазначених у цьому пункті послуг вважається місце, в якому отримує послуги зареєстрований як суб'єкт господарювання або - у разі відсутності такого місця - місце постійного чи переважного його проживання.

Послуги, які отримані від нерезидента і не є об'єктом оподаткування ПДВ (тобто місцем постачання яких не буде митна територія України), не підлягають оподаткуванню податком на додану вартість. Проте якщо при імпорті послуг

об'єкт оподаткування податком на додану вартість з'явиться (пункт 186.3 статті 186 Податкового кодексу України), то в отримувача імпортних послуг виникнуть особливості оподаткування ПДВ, незалежно від того, чи буде він платником ПДВ, чи ні. Оскільки всі суб'єкти господарювання – як юридичні особи, так і фізичні особи (включаючи платників єдиного податку – неплатників ПДВ), - є особами, відповідальними за нарахування та сплату ПДВ до бюджету при отриманні послуг від нерезидентів та їхніх представництв, які не зареєстровані платниками ПДВ, якщо місцем постачання таких послуг є митна територія України (пункт 180.2 статті 180 Податкового кодексу України).

Датою виникнення податкових зобов'язань при імпорті послуг, якщо місце їх надання є митна територія України, для платника ПДВ є дата першої події:

- або дата списання коштів з банківського рахунка платника податку в оплату послуг;
- або дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг нерезидентом, залежно від того, яка з подій відбулася раніше.

Відповідно до пункту 190.2 статті 190 Податкового кодексу України, базою оподаткування послуг, які поставляються нерезидентами на митній території України є договірна (контрактна) вартість таких послуг з урахуванням податків та зборів, за винятком ПДВ, що включається до ціни постачання відповідно до законодавства. Визначена вартість перераховується в національну валюту за обмінним курсом НБУ на дату виникнення податкових зобов'язань. У разі отримання послуг від нерезидента без їх оплати база оподаткування визначається виходячи зі звичайних цін на такі послуги без урахування ПДВ.

При оподаткуванні імпорту послуг податком на додану вартість, суб'єкт господарювання отримувач імпортних послуг, який є платником ПДВ, нараховує податкове зобов'язання з податку на додану вартість, що підтверджується виписаною податковою накладною. Отримувач послуг, який не є платником ПДВ, при нарахуванні податкових зобов'язань податкову накладну не випишує.

Податкові зобов'язання за податковою накладною, складеною за операцією з імпорту послуг, місцем постачання яких є митна територія України, включаються до податкової декларації з ПДВ у періоді їх виникнення та сплачуються протягом 10 календарних днів, що настають за граничним терміном її подання.

Водночас, якщо отримувач послуг не є платником ПДВ (наприклад, платник єдиного податку без сплати ПДВ), податок на додану вартість також сплачується. Замість декларації з ПДВ такі суб'єкти господарювання подають Розрахунок податкових зобов'язань отримувача послуг, не зареєстрованого як ПДВ протягом 20 – ти календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця, у якому такі послуги отримано та сплачують до бюджету суму ПДВ, протягом 10 – ти календарних днів, що настають за граничним терміном його подання.

Відповідно до пункту 198.2 статті 198 Податкового кодексу України, датою виникнення права на податковий кредит для операцій з постачання послуг нерезидентом на митній території України, є дата сплати (нарахування) податку за податковими зобов'язаннями, включеними отримувачем таких послуг до податкової декларації з ПДВ попереднього періоду. Отже, відображення податкових зобов'язань у декларації попереднього періоду вважається їх фактичною сплатою, а тому дає право на податковий кредит у цій же сумі в поточному періоді. Суми податку на додану вартість на підставі податкової накладної включаються до податкового кредиту наступного періоду та відображаються в податковій декларації з ПДВ (пункт 201.12 статті 201 Податкового кодексу України).

Оподаткування операцій із ввезення товарів на територію України, одержання робіт (послуг) для їхнього використання на території України є сприятливим для доходів держави.

Динаміку надходжень ПДВ з ввезених товарів на територію держави відображено в додатку А.

З метою підтримки експортерів в Україні, як і в ЄС, застосовується нульова ставка ПДВ. Вона сприяє зростанню експорту і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку. За її допомогою більшість держав

також підтримує деякі галузі, існування яких є суспільно необхідним, але які є малопривабливими для підприємців.



Цікаво знати...

Протягом останніх років зберігається позитивна тенденція збільшення відшкодованих сум ПДВ, що сприяє погашенню попередніх сум ПДВ, задекларованих до бюджетного відшкодування, а також здійснювалося відшкодування ПДВ з бюджету у хронологічному порядку відповідно до черговості.

У 2018 році відшкодовано коштами 131,7 млрд. грн., що на 9,7 відсотка, або на 11,6 млрд. грн., більше ніж у 2017 році.

Середньомісячна сума ПДВ, заявлена до відшкодування у 2018 році становила 12,2 млрд грн, що на 2,1 млрд грн більше порівняно з 2017 роком (10,1 млрд грн). Майже 80 % заявлених до повернення сум ПДВ відшкодовувалися протягом місяця.

Середньомісячне відшкодування ПДВ коштами у 2018 році зросло більш на 10%, або на 1 млрд грн (11 млрд грн) порівняно з 2017 роком (10 млрд грн).

В більшості випадків податок не можна вважати стимулом, адже це вилучення коштів, він може бути в кращому випадку нейтральним. Виключенням є саме ПДВ, який завдяки застосуванню нульової ставки фактично перетворюється на механізм дотування експорту. Нульова ставка надає експортерам право не включати ПДВ до ціни і в той же час отримувати відшкодування ПДВ, сплаченого постачальникам. Нульова ставка більш вигідна платнику податку, ніж звільнення від ПДВ, оскільки суми ПДВ, сплачені постачальникам не збільшують його затрат, а відшкодовуються з бюджету. Фактично, держава оплачує вхідний ПДВ одним платникам за рахунок інших. З точки зору теорії, застосування нульової ставки ПДВ суперечить його сутності як податку. Адже первинною функцією податку є фіскальна, тобто забезпечення держави необхідними їй фінансовими ресурсами, а при застосуванні нульової ставки відбувається зворотній процес - фінансування державою окремих галузей або груп підприємців. Але практика застосування нульової ставки свідчить, що вона є найбільш дієвим елементом податкового механізму, який забезпечує виконання регулюючої функції цього податку. Хоча, в деяких випад-

ках, зокрема в періоди високої інфляції ефективність цього елементу знижується. Адже при швидких темпах інфляції до того моменту, коли ПДВ буде відшкодований з бюджету сума відшкодування може суттєво знецінитись, і, в підсумку, застосування нульової ставки означатиме тільки зайві розрахунки. Тому при необхідності замість нульової ставки потрібно використовувати звільнення від ПДВ, залишаючи її тільки стосовно експорту і при цьому максимально прискорювати виплату відшкодування.



Цікаво знати...

Станом на 01.01.2019р. залишок сум ПДВ задекларованих до бюджетного відшкодування складав 28,7 млрд грн.

Існує ряд об'єктивних факторів, які унеможливають забезпечення повної ліквідації заборгованості із відшкодування ПДВ.

11.3. Особливості оподаткування експортно–імпортних операцій акцизним податком в Україні

Відповідно до правочинів податкового та митного законодавства України експортно – імпортні операції оподатковуються акцизним податком із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції).

Основні елементи акцизного податку з експортно – імпортних операцій наведено в таблиці 11.3.

Обов'язок зі сплати акцизного податку від зовнішньоекономічної діяльності виникає:

1. У разі ввезення на митну територію України підакцизних товарів – з моменту фактичного ввезення цих товарів на митну територію України;

2. При незаконному переміщенні підакцизних товарів, що перебувають на території вільної митної зони або на митному складі, - з моменту такого переміщення товарів;

3. У разі вивезення підакцизних товарів з митної території України:

а) при митному оформленні відповідно до митного режиму експорту з моменту прийняття контролюючим органом митної декларації;

б) при вивезенні товарів за межі митної території України без оформлення митної декларації та при незаконному вивезенні товарів за межі митної території України, - з моменту фактичного вивезення товарів за межі митної території України;

в) при невиконанні умов, установлених щодо підакцизних товарів, які вивозилися за межі митної території України із звільненням від оподаткування вивізним митом, - з моменту, коли ці товари прибули до іншого місця призначення, ніж те, у зв'язку з яким надавалося таке звільнення;

Таблиця 11.3.

Елементи акцизного податку з експортно–імпортних операцій

Платник податку (суб'єкт оподаткування)	особа – суб'єкт господарювання, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України; фізична особа - резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства; особа - власник ввезеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок.
Об'єкт оподаткування	операції з ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України; операції з переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу у підакцизний легковий автомобіль.
База оподаткування	у разі обчислення податку із застосуванням адвалорних ставок - вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку; у разі обчислення податку із застосуванням специфічних ставок - величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.
Ставки податку	адвалорні, специфічні, комбіновані.

4. Після завершення митного оформлення підакцизних товарів та їх випуску, якщо внаслідок перевірки митної декларації чи за результатами документальної перевірки контролюючий орган самостійно визначає платнику податків додаткові податкові зобов'язання;

5. В інших випадках, установлених Податковим кодексом України.



Датою виникнення податкових зобов'язань з акцизного податку при імпорті товарів є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Базою оподаткування акцизним податком в разі застосування адвалерних ставок є вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку.

Базою оподаткування акцизним податком в разі застосування специфічних ставок є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках.

Податкове зобов'язання з акцизного податку нараховується:

1) за адвалерними ставками

$$Ca = B * A, \quad (11.3.)$$

де: Ca – сума акцизного податку, обчислена за адвалерною ставкою;

B - вартість товарів (продукції) за встановленими максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку;

A – адвалерна ставка акцизного податку.

Вартість товарів (продукції) за встановленими максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію) з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку розраховується за формулою:

$$B = MPЦ * K, \quad (11.4.)$$

де: MPЦ – максимальна роздрібна ціна;

K – кількість товару в одиницях виміру, на яку встановлено максимальну роздрібну ціну.

2) за специфічними ставками

$$C_a = H * A, \quad (11.5.)$$

де: C_a – сума акцизного податку, обчислена із застосуванням специфічних ставок;

H – кількість товару у відповідних одиницях виміру;

A – ставка акцизного податку.

У разі встановлення ставок акцизного податку в іноземній валюті сума податкового зобов'язання обчислюється за формулою:

$$C_a = H * A * K_b, \quad (11.6.)$$

де: C_a – сума акцизного податку, обчислена із застосуванням специфічних ставок;

H – кількість товару у відповідних одиницях виміру;

A – ставка акцизного податку;

K_b – валютний (обмінний) курс Національного банку України, що діє на дату подання митної декларації.

3) за адвалорними та специфічними ставками одночасно

$$P_z = C_a + C_a \quad (11.7.)$$

де: P_z – податкове зобов'язання;

C_a – сума акцизного податку, обчислена за адвалерною ставкою;

C_a – сума акцизного податку, обчислена за специфічними ставками.

При обчисленні суми акцизного податку на тютюнові вироби застосовується мінімальне акцизне податкове зобов'язання в розмірі 3019,85 грн. за 1000 штук сигарет без фільтра, цигарок та сигарет з фільтром (підпункт 215.3.3 пункт 215.3 стаття 215 Податкового кодексу України).

Суми податкового зобов'язання на тютюнові вироби одного найменування визначаються шляхом порівняння обчислених сум податку за адвалерною та специфічними ставками та мінімального акцизного податкового зобов'язання і нараховується сума, яка має більше значення за формулами:

$$\text{якщо } (C_a + C_a) < (mP_z * K / 1000), \text{ то } P_z = mP_z * K / 1000; \quad (11.8.)$$

$$\text{якщо } (C_a + C_a) > (mP_z * K / 1000), \text{ то } P_z = C_a + C_a, \quad (11.9.)$$

де: C_a – сума акцизного податку, обчислена за адвалерною ставкою;

C_a – сума акцизного податку, обчислена за специфічними ставками;

мПЗ – мінімальне акцизне податкове зобов'язання;
К – кількість товару (продукції);
ПЗ – податкове зобов'язання.

У разі ввезення підакцизних товарів на митну територію України суми акцизного податку нараховані контролюючим органом, підлягають сплаті до Державного бюджету України платником податків до або в день подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення, крім випадків, якщо відповідно до Митного кодексу України товари ввозяться на митну територію України із звільненням від оподаткування митними платежами.

У разі розміщення підакцизних товарів на тимчасове зберігання, акцизний податок сплачується не пізніше дня закінчення строку тимчасового зберігання. Якщо до закінчення строку тимчасового зберігання підакцизні товари поміщуються у митний режим, який передбачає сплату акцизного податку, він сплачується не пізніше випуску товарів відповідно до цього режиму.

У разі зміни митного режиму акцизний податок сплачується не пізніше дня випуску товарів у наступному митному режимі.



Цікаво знати...

Надходження з акцизного податку є одним зі стабільних джерел поповнення дохідної частини Зведеного бюджету.

Акцизного податку з ввезених товарів до загального фонду державного бюджету у 2018 році надійшло 19,5 млрд грн, що становить 107,9% виконання індикативу. Надходження акцизного податку з основних підакцизних товарів склали 2,1 млрд грн, що на 0,5 млрд грн, або на 35% більше ніж у попередньому році. Індикативний показник виконано на 51,9 %, недобір становив 2,0 млрд грн.

Збільшення надходжень акцизного податку з ввезених товарів у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося по усіх видах підакцизних товарів. Найбільше – з лікєро - горілчаної продукції за рахунок збільшення обсягів її імпорту.

Збільшення обсягу акцизного податку за різними групами товарів протягом останніх років забезпечило значне збільшення його частки в загальній структурі податкових надходжень.

11.4. Мито як регулятор зовнішньоторговельних операцій в Україні

У всіх країнах зовнішньоекономічна діяльність регулюється державою. Впровадження податкових інструментів у систему державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю здійснюється шляхом реалізації митної та податкової політики.

Зокрема митна політика впливає не лише на зовнішньоекономічні зв'язки, а й на економічні процеси всередині держави. Зміцнюючи митний тариф, держава може сприяти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків або ж стримувати його. Водночас рівень мита впливає на конкурентоспроможність іноземних товарів і створення більш чи менш сприятливих умов для реалізації на внутрішньому ринку товарів національних виробників. Тому митну політику можна визначити як політику встановлення та зміни митних тарифів, як інструмент регулювання зовнішньої торгівлі й національного ринку.

Основні елементи ввізного та вивізного мита наведено в таблиці 11.4.

Таблиця 11.4.

Характеристика елементів ввізного та вивізного мита

Платник податку (суб'єкт оподаткування)	особа, яка ввозить товари на митну територію України або вивозить товари з митної території України; особа, на адресу якої надходять товари, що переміщуються у міжнародних поштових або експрес – відправленнях, несупроводжуваному багажі, вантажних відправленнях; особа, на яку покладено обов'язок дотримання вимог митних режимів.
Об'єкт оподаткування	товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон.
База оподаткування	митна вартість товарів (для товарів, на які встановлено адвалерні ставки мита); кількість товарів у встановлених законом одиницях виміру (для товарів, на які встановлено специфічні ставки мита).
Ставки податку	адвалерні, специфічні, комбіновані.

Обов'язок зі сплати мита виникає:

1. У разі ввезення на митну територію України товарів – з моменту фактичного ввезення цих товарів на митну територію України;
2. При незаконному переміщенні товарів, що перебувають на території вільної митної зони або на митному складі, - з моменту такого переміщення товарів;

3. У разі вивезення товарів з митної території України:

а) при митному оформленні відповідно до митного режиму експорту з моменту прийняття контролюючим органом митної декларації;

б) при вивезенні товарів за межі митної території України без оформлення митної декларації та при незаконному вивезенні товарів за межі митної території України, - з моменту фактичного вивезення товарів за межі митної території України;

в) при невиконанні умов, установлених щодо товарів, які вивозилися за межі митної території України із звільненням від оподаткування вивізним митом, - з моменту, коли ці товари прибули до іншого місця призначення, ніж те, у зв'язку з яким надавалося таке звільнення;

4. Після завершення митного оформлення товарів та їх випуску, якщо внаслідок перевірки митної декларації чи за результатами документальної перевірки контролюючий орган самостійно визначає платнику податків додаткові податкові зобов'язання;

5. В інших випадках, установлених Митним кодексом України.

Датою виникнення податкових зобов'язань з мита є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Базою оподаткування митом є:

- при застосуванні адвалерних ставок – митна вартість товарів;
- при застосуванні специфічних ставок – кількість товарів у встановлених законом одиницях виміру.

Податкове зобов'язання з мита нараховується:

- у відсотках до бази оподаткування (адвалерне мито);
- у встановленому грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування (специфічне мито);
- або у відсотках до бази оподаткування, або у встановленому грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування (комбіноване).

Нарахування ввізного (вивізного) мита за адвалерними ставками здійснюється за формулою:

$$C_{\text{ма}} = (B * M_{\text{а}}) / 100, \quad (11.10.)$$

де: $C_{\text{ма}}$ – сума ввізного (вивізного) мита;

B – митна вартість товару у гривнях;

$M_{\text{а}}$ – ставка ввізного (вивізного) мита, встановлена у відсотках до митної вартості товару.

Нарахування ввізного (вивізного) мита за специфічними ставками здійснюється за формулою:

$$Смс = Н * Мс * Кє, \quad (11.11.)$$

де: Смс – сума ввізного (вивізного) мита;

Н – кількісна або фізична характеристика товару в натуральному виразі;

Мс – ставка ввізного (вивізного) мита в євро за одиницю товару;

Кє – курс євро, встановлений Національним банком України на день прийняття вантажної митної декларації.

Нарахування ввізного (вивізного) мита щодо товарів, які оподатковуються за комбінованими ставками здійснюється в такому порядку:

– обчислюється сума ввізного (вивізного) мита за адвалерною ставкою у відсотках до митної вартості;

– обчислюється сума ввізного (вивізного) мита за специфічною ставкою в євро за одиницю товару;

– сума ввізного (вивізного) мита за комбінованою ставкою визначається за формулами:

$$Смк = Сма, \text{ якщо } Сма \geq Смс \quad (11.12.)$$

$$Смк = Смс, \text{ якщо } Смс \geq Сма,$$

де: Смк – сума ввізного (вивізного) мита за комбінованими ставками;

Сма – сума ввізного (вивізного) мита, обчислена за ставками у відсотках до митної вартості;

Смс – сума ввізного (вивізного) мита, обчислена за ставками в євро за одиницю товару.

У разі ввезення товарів на митну територію України суми ввізного мита нараховані контролюючим органом, підлягають сплаті до Державного бюджету України платником податків до або в день подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення, крім випадків, якщо відповідно до Митного кодексу України товари ввозяться на митну територію України із звільненням від оподаткування митними платежами.

У разі розміщення товарів на тимчасове зберігання, мито сплачується не пізніше дня закінчення строку тимчасового зберігання. Якщо до закінчення строку тимчасового зберігання товари поміщуються у митний режим, який

передбачає сплату мита, воно сплачується не пізніше випуску товарів відповідно до цього режиму.

У разі вивезення товарів з митної території України вивізне мито сплачується не пізніше дня прийняття контролюючим органом митної декларації для митного оформлення, якщо інше не встановлено Митним кодексом України.

У разі зміни митного режиму мито сплачується не пізніше дня випуску товарів у наступному митному режимі.

Оскільки домінуючою функцією непрямих податків є фіскальна, яка особливо виявляється за умови активної зовнішньої торгівлі, мито слід вважати важливою та обов'язковою складовою системи оподаткування будь-якої країни. При виборі ж напрямів митної політики та митного оподаткування необхідно враховувати дві важливі умови – стимулювання активної зовнішньої торгівлі, особливо експорту вітчизняних товарів і послуг, а також використання митного оподаткування для цілей захисту внутрішнього ринку та формування достатньо значних обсягів доходів у бюджетах країни.

Тому обсяги митних надходжень залежать від: обсягів імпорту товарів до країни; правил оцінки митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію країни; фактичної величини ставок, які збільшують вартість оподатковуваних товарів; кількість пільг і преференцій щодо товарів, які оподатковуються; прозорості та контролю за правильністю роботи працівників митниці; правил торгівлі в рамках двосторонніх міжнародних договорів; участі у вільних економічних зонах, безмитній торгівлі, інтегрованих регіональних економічних союзах. Якщо ввізне мито є головним джерелом доходів митного оподаткування зовнішньої торгівлі, справляється з товарів, які ввозяться на територію країни (імпортуються) з метою: захисту національних товаровиробників і споживачів; контролю за товарами, які ввозяться; узгодження торгівлі з країнами-партнерами, то вивізне мито сплачується експортерами і запроваджується державами з метою обмеження небажаного з точки зору економічної та екологічної безпеки вивозу національних ресурсів із країни, а також стимулювання експорту товарів кінцевого споживання та з високою часткою доданої вартості. Під оподаткування вивізним митом найчастіше підпадають сировина та напівфабрикати. Зокрема, найбільшого резонансу

в Україні набула практика застосування вивізного мита на експорт насіння соняшника та металобрухт чорних металів.



Цікаво знати...

До державного бюджету у 2018 році надійшло митних платежів у сумі 369,5 млрд грн., виконання індикативного показника склало 99,38%, зокрема до загального фонду надійшло 338,8 млрд грн.

Фактичні надходження порівняно з 2017 роком зросли на 16,8%, або на 53,3 млрд грн. (рис. 12.4).

До загального фонду державного бюджету у 2018 році надійшло ввізного мита – 23,3 млрд грн, що становить 94,2% виконання індикативу та вивізного мита – 516,2 млн грн, що становить 79,3% виконання індикативу.

Отже, мито як податок на зовнішню торгівлю є важливим фінансовим ресурсом державного бюджету України, оскільки суттєво забезпечує дохідну частину бюджету.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення податковій політиці у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
2. Сформулюйте мету податкової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
3. Наведіть особливості використання непрямих податків у системі регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
4. Яку роль в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності відіграє податок на додану вартість?
5. З якою метою застосовується “нульова” ставка ПДВ?
6. В яких випадках виникає обов’язок зі сплати акцизного податку від зовнішньоекономічної діяльності?
7. Що є базою оподаткування акцизним податком в разі застосування адвалерних ставок?
8. Що є базою оподаткування митом при застосуванні специфічних ставок?
9. Охарактеризуйте здійснення податкової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
10. Визначте основні проблеми та наведіть рекомендації щодо посилення дієвості державного регулювання у сфері зовнішньоторговельної діяльності з використанням податкових засобів.

ТЕМА 12



ФІНАНСИ МІЖНАРОДНОЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання для теоретичної підготовки

12.1. Сутність і основні поняття міжнародної інноваційної діяльності.

12.2. Особливості інфраструктури міжнародного ринку інновацій.

12.3. Фінансування міжнародної інноваційної діяльності.

12.4. Система венчурного фінансування. Трансфер технологій.

Ключові терміни і поняття: інновація, міжнародна інноваційна діяльність, фінансування інноваційної діяльності, новація, інноваційний клімат країни, інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, технопарк, венчурний капітал, венчурний капітал, міжнародний трансфер технологій.

«Інновація – це те, що відділяє лідера від конкурентів, які на крок позаду» (Стів Джобс)

12.1. Сутність і основні поняття міжнародної інноваційної діяльності

Основними напрямками економічних перетворень в Україні є досягнення стійкого і збалансованого розвитку на засадах розбудови багатосекторної соціально-орієнтованої ринкової економіки, що базується на інноваційно-інвестиційній моделі, останніх здобутках науково-технічного прогресу (НТП), розширенні інформаційно-технологічного простору з урахуванням потреб постіндустріального суспільства.

У світовій економічній літературі немає однозначного визначення інновацій. Ця категорія здебільшого трактується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях.

Дискусійність у визначенні поняття «інновація» згладжується із прийняттям міжнародних стандартів. На сучасному етапі прийняте визначення поняття «інновація» в міжнародних стандартах «Посібник Фраскаті» та «Посібник Осло», які є основою при розробці нормативно-правової бази з інновацій в більшості країн світу.



***Інновація** – це кінцевий результат креативної діяльності, який отримав втілення у вигляді нової чи вдосконаленої продукції, що реалізовується на ринку, або нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності.*

Таким чином, інновація – це результат реалізації нових ідей і знань із метою їх практичного використання для задоволення потреб споживачів. З такого визначення випливають головні ознаки інновації:

- науково-технічна новизна;
- практичне втілення науково-технічної ідеї у виробництво;
- конкурентні переваги;
- комерційна значущість (сприйняття ринком і споживачами).

Важливо розмежовувати поняття новація та інновація.

Новація (новина) – це оформлений відповідним чином результат фундаментальних та прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт в певній сфері діяльності людини з метою підвищення її ефективності.

Відповідно, **інновація** – це кінцевий результат реалізації у виробництво нових ідей і знань у вигляді певної нової чи оновленої продукції або технологічного процесу з метою їх практичного використання у подальшому для підвищення конкурентоспроможності підприємств та максимального задоволення потреб споживачів.

Взаємозв'язок між цими компонентами інноваційної діяльності відображено на рис. 12.1:

В міжнародній інноваційній діяльності також виділяють поняття «нововведення», що не є тотожним з «новизною».

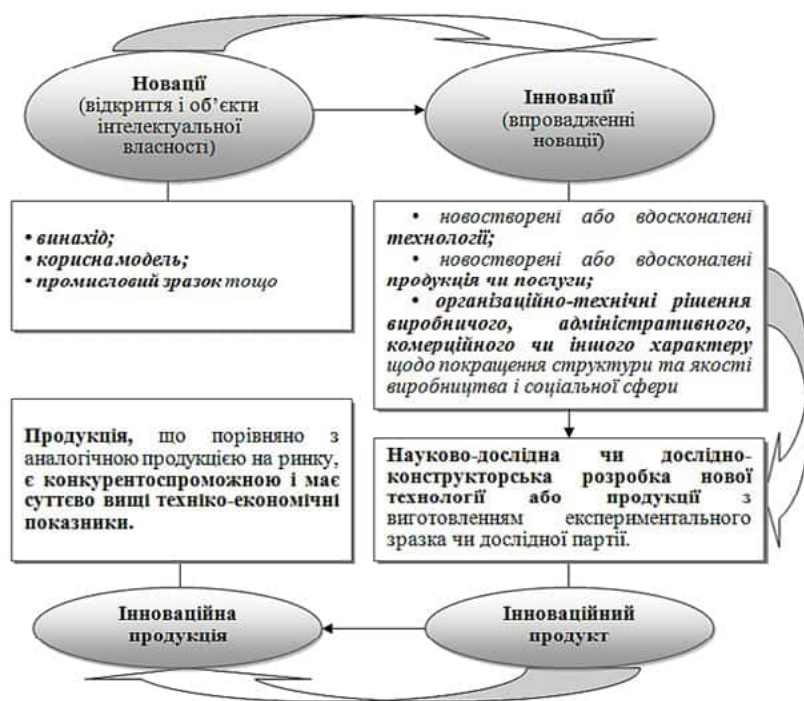


Рис.12.1. Взаємозв'язок компонентів інноваційної діяльності

Нововведення – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності, спрямований на підвищення її ефективності. Зміст терміну «нововведення» розкривається через освоєння нової техніки та технології, покращення методів організації і управління. Нововведення означає втілення одного з варіантів новизни у виробничий процес, наприклад: випуск нового продукту, покращення характеристик продукту, створення нових технологій, освоєння нових методів управління, зміна технології управління тощо (рис. 12.2). З моменту прийняття до поширення нововведення здобуває нову якість і стає інновацією.



Рис. 12.2. Форми нововведень

Також, міжнародна інноваційна діяльність характеризується низкою понять.

Винахід – нове, що має істотні відмінності, технічне рішення, яке може бути використано у промисловості, сільському господарстві, охороні здоров'я й інших галузях.

Патент – свідоцтво, яке видається компетентним органом держави винахідникові й посвідчує його авторство й виняткове право на винахід.

Товарний знак – позначення, що здатне відрізнити товари одних юридичних чи фізичних осіб від однорідних товарів інших юридичних чи фізичних осіб.

Відкриття – науковий результат особливо видатного характеру, який вносить радикальні зміни в рівень знань; розкриває раніше невідомі закономірності, властивості та явища матеріального світу, служить джерелом нових винаходів.

Ноу-хау – термін, який застосовується для позначення зобов'язання щодо передачі на комерційній основі іншій організації технічних знань, виражених у формі документації, досвіду, навичок, включаючи інжинірингові послуги.

Інноваційна діяльність – це практична діяльність людини, що спрямована використання та комерціалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок з метою удосконалення технології, покращення якості чи розширення та оновлення номенклатури продукції, яка виготовляється.

Інноваційний клімат країни – це сукупність політичних, правових та соціально-економічних умов, що сприяють загальній активізації інноваційної діяльності в даній країні шляхом адекватного розподілу ресурсів між фундаментальними і прикладними дослідженнями та дослідно-конструкторськими розробками шляхом співробітництва та інтегрування усіх елементів інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура – це сукупність суб'єктів інноваційної діяльності, що виконують функції обслуговування та сприяння інноваційних процесів.

Появі інновацій передують певний тривалий процес їх розроблення, створення і впровадження (освоєння), який дістав назву інноваційного процесу.



Інноваційний процес – це сукупність послідовних взаємопов'язаних подій щодо утворення та розповсюдження нововведень шляхом перетворення інтелектуальних об'єктів (наукових знань ідей) у реальні продукти та технології.

Тобто, інноваційні процеси характеризуються як сукупність безперервно виникаючих, якісно нових, прогресивних з технічного погляду явищ, що забезпечують зміну поколінь техніки і технології, підвищують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання.

Неодмінними властивостями інновацій є науково-технічна новизна і виробнича застосовність. Комерційна реалізація стосовно інновації виступає як потенційна властивість, для досягнення якої необхідні визначені зусилля. Таким чином, інновацію-результат потрібно розглядати нерозривно з інноваційним процесом.

Основними характеристиками інновацій є те, що вони повинні:

- мати новизну;
- задовольняти ринковий попит;
- приносити прибуток виробнику.

Вперше поняття інновації було введено австрійським економістом Йозефом Шумпетером (1883-1950). Він трактував його, як зміну з метою впровадження і використання нових

видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації промисловості.

Саме Й. Шумпетер розробив *класичну найповнішу класифікацію інновацій*, виділяючи 5 типів інновацій:

1. Виробництво продукції з новими властивостями;
2. Впровадження нового методу (способу) виробництва, в основі якого лежить нове наукове відкриття і який може полягати також в новому способі комерційного використання відповідного товару;
3. Освоєння нових ринків збуту, на яких дана галузь не була представлена;
4. Використання нового джерела сировини;
5. Зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення.

В сучасній теорії інновацій найпоширеніший підхід, який ґрунтується на перших 2-х пунктах класифікації Шумпетера:

- інновації продукту;
- інновації процесу.

Такий напрямок дозволяє класифікувати інновації в залежності від предметного змісту. Так, під *продуктовими інноваціями* розуміють інновації, які орієнтуються на виробництво та використання нових (поліпшених) продуктів у сфері виробництва або в сфері споживання.

Під *інноваціями процесу* розуміють нові технології виробництва продукції, організації виробництва та управлінських процесів. Інновації процесу можна поділити на технологічні та управлінські. *Технологічні* – це нові способи (технології) виробництва продуктів, розроблених раніше чи нещодавно. *Управлінські* – нові методи роботи апарату управління.

Поряд з інноваціями процесу та продукту іноді виділяють новий клас – ринкові інновації. *Ринкові* – це інновації, які відкривають нові сфери використання застосування продукту, або дозволяють провести реалізацію послуги на нових ринках.

За ознакою економічної значимості інновації поділяють на базисні, поліпшуючі, псевдоінновації. *Базисні* сприяють створенню нових ринків та галузей промисловості. *Поліпшуючі* інновації виникають внаслідок адаптації нововведень до вимог ринку. *Псевдоінновації* характеризуються такими незна-

чними змінами у порівнянні з попередніми об'єктами, що вони є здебільшого наслідком моди або реклами.

В сучасній економіці існує чимала кількість класифікацій інновацій, наведемо найбільш поширені.

Інновації за місцем у виробничому процесі бувають:

- технологічні (технічні) інновації – нові продукти, технології, конструкційні матеріали, обладнання, устаткування тощо;
- організаційно-управлінські інновації – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств та їх об'єднань;
- економічні інновації – охоплюють нові методи управління наукою, виробництвом, шляхом реалізації функцій планування і прогнозування фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;
- юридичні інновації – втілюються у нові та доповнені нормативно-правові акти, що визначають та регулюють усі види діяльності підприємств і організацій, фізичних осіб та їх об'єднань;
- соціальні інновації – матеріалізуються у різних формах людського чинника, включаючи організацію професійної підготовки і постійного підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання його творчої діяльності, створення комфортних умов життя.

За характером розповсюдження виділяють:

- одиничні інновації – застосовуються лише на підприємстві, що їх винайшло;
- дифузні інновації – розповсюджуються на ринку, існує багато покупців та виробників-конкурентів даної інновації.

За інноваційним потенціалом та ступенем новизни розрізняють:

- радикальні (базові) інновації – докорінно змінюють зміст; вперше створені товари чи послуги, аналогів яким не існувало до моменту їх застосування (перший телефон, електрична лампочка, паровий двигун тощо);
- комбіновані (модифіковані) інновації – застосування модифікації, досягнень НТП до аналогу чи прототипу, що дозволяє удосконалити її зміст;
- інновації, що покращують – нове конструктивне об'єднання до цього відомих елементів (підвищують якість продукції (послуг), змінюють суттєво дизайн, знижують

витрати виробництва, наприклад, впровадження в мобільний телефон Інтернету, комп'ютерних ігор і т.д.).

Залежно від технологічних параметрів виділяють:

– продуктові інновації – застосування нових матеріалів, нових напівфабрикатів і комплектуючих, одержання принципово нових продуктів;

– процесні інновації – розроблення і застосування нових технологій, методів організації виробництва (нові технології), створення нових організаційних структур.

За ступенем ринкової новизни розрізняють наступні інновації:

- нові для галузі у світі, створюють нові галузі;
- нові для галузі в країні (вперше в державі у певній галузі запроваджено інновацію);
- нові для підприємства.

Отже, створення ефективної системи управління інноваційною діяльністю на міжнародному ринку потребує наявності відповідних теоретичних розробок, які спрямовані на уточнення понятійного апарату та класифікації інновацій.

12.2. Особливості інфраструктури міжнародного ринку інновацій

Глобальне інноваційне підприємництво характеризується складністю інноваційних процесів та високим рівнем науково-технічних, виробничих та комерційних ризиків, що фактично визначає неможливість функціонування інноваційних організацій без належної підтримуючої інфраструктури.

Різноманітність організацій, суб'єктів інноваційної діяльності, які виконують функції обслуговування і сприяння інноваційним процесам, утворюють інноваційну інфраструктуру. Кожна модель національної інноваційної системи (НІС) характеризується своїм типом інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура забезпечує горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності та сприяє дифузії технологій на міжнародному ринку інновацій, прискорює трансферт знань.



Інноваційна інфраструктура – це різноманітність суб'єктів інноваційної діяльності, які виконують функції обслуговування і сприяння інноваційним процесам.

В загальному розумінні, **інноваційна інфраструктура** – це усі інформаційні, організаційні, маркетингові, освітні і інші зв'язки, які сприяють новим ідеям знаходити їх практичну реалізацію і поширення на ринку інновацій.

Базовими елементами як міжнародної інноваційної інфраструктури, так і інфраструктури окремих країн є технопаркові та інформаційно-технологічні системи.

В міжнародній практиці існує велика **різноманітність форм технопаркових структур** – наукові парки, технологічні і дослідницькі парки, інноваційні, інноваційно-технологічні й бізнес-інноваційні центри, центри трансферту технологій, інкубатори бізнесу, інкубатори технологій, віртуальні інкубатори, технополіс та ін.

Велика різноманітність цих форм не означає принципової відмінності у їх функціональному призначенні і наявності певної специфіки організаційних форм чи особливого спектру вирішуваних проблем, а просто носить різний термінологічний характер, що пов'язано із особливостями НІС в визначеній країні.

Узагальнюючи типи технопаркових структур, можна виділити три основних групи: інкубатори, технопарки і технополіси.

Особливу роль в інноваційній інфраструктурі відіграють **бізнес-інкубатори**. У сучасному світі бізнес-інкубатором прийнято вважати багатофункціональний комплекс, що надає різноманітні послуги новим інноваційним фірмам, які знаходяться на стадії виникнення і становлення.

Тобто, бізнес-інкубатор є невеликою організацією, яка на обмежений термін на правах оренди забезпечує малим підприємствам-клієнтам фізичний простір для роботи, різні приміщення і споруди, доступ до технічних засобів,

коштів і надає їм на пільгових умовах фінансові, матеріально-технічні та інформаційні ресурси та ряд послуг, що включають можливість одержання консультацій в експертів по управлінським, технічним, економічним, комерційним і юридичним питанням.

Бізнес-інкубатори займаються розвитком незалежних суб'єктів господарювання, а не виробництвом конкретної товарної продукції. Інкубатори призначені для «висиджування» нових інноваційних підприємств, яке по своїй суті включає надання допомоги на різних стадіях їх розвитку: надання первісного капіталу, консультування, інформування, оренда приміщень і обладнання.

Таким чином, до функцій бізнес-інкубатора входить надання:

- виробничих площ;
- приміщень загального користування (конференц-зал, бібліотечно-інформаційний центр, кімнати для ділових зустрічей і т.п.);
- служб колективного користування (копіювання документів, телефон, факс і т.п.);
- устаткувань, меблів;
- послуг з ділового консультування (оцінка проекту, допомога в розробці бізнес-плану, юридичні консультації, допомога в бухгалтерському обліку і веденні документації);
- допомоги в пошуку джерел фінансування;
- послуг з навчання, в першу чергу, з проблем підприємництва;
- можливостей інформаційної служби, зокрема, патентний пошук і захист.

Бізнес-інкубатори поділяються на три типи, які представлені у табл. 12.1.

Найбільшого поширення інкубатори набули в США (на даний час вони об'єднані у Національну асоціацію інкубаторів бізнесу). Усі інкубатори можна поділити на два види: самостійні та включені до складу технопарків.

Таблиця 12.1

Класична типологія бізнес-інкубаторів

№ п/п	Тип бізнес-інкубатора	Характеристика
1.	Безприбуткові	Їх кількість є найбільшою. Орендна плата, які сплачують їм фірми-орендарі – від 15 до 50% нижче середнього рівня. Безприбуткові фірми-інкубатори субсидіюються місцевими організаціями, зацікавленими в створенні робочих місць і економічному розвитку регіону. Орендарями можуть бути промислові фірми, дослідницькі, конструкторські і сервісні організації.
2.	Прибуткові	Це приватні організації, загальна чисельність яких постійно збільшується. На відміну від безприбуткових, бізнес-інкубатори другого типу, як правило, не пропонують знижених тарифів на послуги, але вони дозволяють орендарям, надаючи їм широкий спектр послуг, платити тільки за ті, якими орендар фактично скористався.
3.	Філії закладів вищої освіти	Вони надають найбільш ефективну допомогу організаціям, які збираються здійснювати розробку і випуск технологічно складних виробів. Орендна плата може бути досить високою, але вона включає можливість користуватися інститутськими лабораторіями, обчислювальною технікою, бібліотекою, спілкуватись та використовувати знання викладачів.



Технопарк – це науково-виробничий територіальний комплекс, головною метою якого є формування максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукоємних інноваційних фірм-клієнтів.

Виділяються три основних шляхи виникнення технопарків:

1. У якості малих і середніх підприємців часто виступають співробітники університетських і науково-дослідних центрів, що прагнуть комерціалізувати результати власних наукових розробок;

2. Створення власних спеціалізованих малих фірм науково-технічним персоналом великих промислових об'єднань, що залишають свою фірму, щоб відкрити власну справу (іноді разом з колегами по лабораторії); як правило, великі фірми не перешкоджають, а навпаки, сприяють розвитку цього процесу, оскільки вони одержують можливість згодом підключатися до виробництва новітньої продукції, якщо вона виявиться перспективною;

3. Малі та середні фірми в технопарках виникають у результаті перетворення вже діючих підприємств, що вирішили скористатися пільговими умовами, які існують для технопарків відповідно до державного законодавства.

Основними компонентами технопарку є:

- територія і будинки;
- науково-дослідний центр (заклад вищої освіти) із його кадровим і науковим потенціалом;
- інноваційний бізнес-інкубатор;
- промислові підприємства і фірми, які перетворюють науковий потенціал дослідницького центру на ринкову продукцію;
- адміністративно-управлінська структура, що забезпечує функціонування всього комплексу як єдиного цілого;
- установи інфраструктури підтримки – виробничої й побутової.

Між технопарками та інкубаторами існує ряд відмінностей:

- спектр фірм-клієнтів технопарків не обмежується лише створюваними суб'єктами, а включають підприємства, які знаходяться на різних стадіях розвитку чи освоєння інновацій;
- в той час як інкубатори можуть створюватись для підтримки і нетехнологічних видів діяльності (мистецтво, сільськогосподарська діяльність), технопарки призначені лише для підтримки інноваційної діяльності.
- інкубатори створюються в одній чи декількох будівлях, а технопарки, як правило, мають свої ділянки землі, які можуть здаватися ними під будівництво офісів чи виробничих приміщень.

В структурі технопарку виділяють інноваційно-технологічний, учбовий, консультаційний, інформаційний, маркетинговий центри та промислову зону. Головною структурною одиницею технопарку є інноваційно-технологічний центр.

В Україні технопарки ще називають «технологічними парками» чи «науково-технологічними парками», в США – «дослідницькими парками», в Великій Британії – «науковими парками», в Китаї «науково – промисловими парками». В залежності від ступеня взаємодії технопарків із університетами чи іншими науковими центрами, або різного охоплення стадій інноваційного процесу, деякі фахівці виділяють американську, японську та інші моделі парків.

Однак, незважаючи на деякі відмінності і особливості функціонування парків у різних країнах, доцільним є розгляд їх як загального виду технопаркових структур.



Цікаво знати...

Кремнієва долина в США – це територія на півострові Сан-Франциско в Каліфорнії, яка є домівкою для багатьох ключових американських корпорацій, які спеціалізуються на сучасних електронних та інформаційних технологіях. Назва з'явилася спочатку через виробництво напівпровідників та електронної техніки. У долини немає адміністративних кордонів і вона не відзначена на картах. Немає і географічних орієнтирів, які явно позначають її територію. Сьогодні Кремнієвою долиною називають всю економічну зону від Сан-Франциско до Сан-Хосе включно. Центром зростання долини виявився Стенфордський університет, заснований в 1891р.

В 1946 р. почалося формування Стенфордського Дослідницького інституту (Stanford Research Institute), який створюється для підтримки економічного розвитку в регіоні. У 1951 році на університетській землі почалося будівництво офісного парку, який отримав назву «Стенфордський індустріальний парк». Цей комплекс вважається першим об'єктом, який цілком був спрямований на технології. Особливий внесок у справі формування парку вніс Фредерік Терман, за порадою якого у 1939 р. студенти Вільям Хьюлетт і Девід Паккард заснували тут своє підприємство з виробництва аудіо-генераторів. Так в Кремнієвій долині з'явилася перша ІТ-компанія – Хьюлетт-Паккард, яка спочатку розміщувалася в гаражі, а нині має об'єм продажів більше \$ 6 млрд на рік.

На сьогоднішній день у Долині зосереджено штаб-квартири багатьох найвідоміших світових компаній, таких як Adobe, AMD, Apple, Cisco, Facebook, Google, Hewlett-Packard, Intel, Nvidia, Oracle, Yahoo!, Xerox та ін.

Цікавим є той факт, що у Кремнієвій Долині працює правило 100 миль, згідно з яким інвестор вкладає гроші у певну фірму, якщо вона знаходиться у радіусі півторагодинної поїздки автомобілем, що приблизно складає 100 миль. Це дозволяє донору проводити тісну комунікацію з реципієнтом його грошей, відвідувати збори директорів чи наради і через годинку-півтори вже бути знову в себе вдома.

Світова практика виділяє такі типи парків:

- технологічні,
- промислові,
- грюндерські (створювані для стартової допомоги малим і середнім фірмам із широким комплексом послуг),
- дослідно-конструкторські,
- консалтингові.

Найбільш відомими в міжнародному інноваційному підприємстві є такі технопарки: «Софія Антіполіс» (Франція), «Патри» (Греція), «Кремнієва долина» (США), «Cambridge Phenomen» (Велика Британія) та ін.

В багатьох країнах розвиток ідей технопарків привів до появи більш інтегрованого елементу інноваційної інфраструктури – технополіс. Не завжди є можливим провести чітку розмежувальну лінію між технопарками і технополісами, оскільки вони мають багато спільного. Однак, технополіси мають суттєві риси, які дозволяють називати його самостійною групою технопаркових структур.



Технополіс (тавтологічні дефініції – наукове місто, «місто мозків», «місто техніки») – це крупний сучасний науково-промисловий комплекс, що включає університет чи інші вузи, науково-дослідні інститути, а також райони, які оснащені культурною і рекреаційною інфраструктурою.

Кожен технополіс повинен складатися з таких основних компонентів:

1. Великих підприємств як мінімум 2-3 найбільш передових галузей промисловості (виробництво оптичних волокон, інтегральних схем, медичної електроніки, інформаційних систем і ін.);
2. Групи державних або приватних університетів, НДІ, лабораторій;
3. Житлової зони із сучасними будинками, розвинутою мережею доріг, шкіл, спортивних, торгових, культурних центрів, мати залізничний вузол чи аеропорт.

Різновидом технополісів є **регіональні чи науково-промислові агломерації**, які виникають в тому випадку, коли науково-виробничий комплекс виходить за межі міста і охоплює регіон, відзначається комплексністю, процесами, що не піддаються регулюванню, активізацією венчурного капіталу (наприклад, Кремнієва долина в Каліфорнії, куди входять Стенфордський науковий парк і 12 дослідних центрів).

Метою будівництва технополісів є зосередження наукових досліджень на передових і піонерних галузях, створення сприятливого середовища для розвитку нових наукоємних виробництв в цих галузях. Успішними прикладами розвитку технопарків у технополіси є «Софія Антіполіс», «Кремнієва долина», «Цукуба» (Японія) та ін.

Також у міжнародній інноваційній діяльності виділяють такі важливі організаційні структури, як венчурні фірми, промислово-фінансові групи та інноваційний кластер.



Венчурні фірми – це самостійні невеликі фірми, в наукоємних галузях економіки, що спеціалізуються на дослідженнях, інженерних розробках, виробництві «ризикових» інновацій.

Такі фірми створюють учені-дослідники, інженери, новатори, винахідники. Венчур («venture»), у перекладі з англійської мови означає «ризиковану справу або починання».

Венчурні фірми є тимчасовими організаціями, що створюються для вирішення конкретних проблем, які мають вузьку спеціалізацію і концентруються на одному-двох напрямках досліджень і мають можливість швидкої переорієнтації на інші напрями. Основною сферою розповсюдження венчурних фірм – новітні наукоємні галузі: електроніка, інформатика, хімія, біоінженерія, засоби зв'язку.

Створюються венчурні фірми на договірній основі і на грошові кошти, отримані шляхом об'єднання засобів, як правило:

– декількох юридичних або фізичних осіб (або і тих, і інших одночасно),

– або за допомогою вкладень та кредитів великих компаній, банків, приватних фондів і держави, спеціалізованих фінансових компаній (венчурних інвестиційних фондів чи інноваційних фондів), готових надати венчурний (ризиковий) капітал (інвестиції).



Промислово-фінансова група (ПФГ) – це самостійна організація із правами юридичної особи, яка об'єднує, промислові, фінансові, торгово-вельно-збутові організації, науково-технічні та вузівські інститути.

Класифікація промислово-фінансових груп і критерії їх утворення:

- спосіб формування: з ініціативи учасників, за рішенням державних органів, на основі міжурядових угод,
- тип організаційного створення: горизонтальна, вертикальна, конгломератні,
- форма власності: приватні, державні, змішані,
- спосіб внутрішнього групового управління: холдинг, трастова компанія, збори акціонерів,
- територіальні межі здійснення виробничої діяльності: транснаціональні (міждержавні), міжрегіональні (державні), регіональні.



Інноваційний кластер – це мережа географічно наближених й інтеграційно взаємодіючих та взаємодоповнюючих організацій, які функціонують в певній галузевій (багатогалузевій) сфері, діяльність яких спрямована на створення сукупного інноваційного продукту.

Інноваційний кластер є однією з форм стратегічного альянсу, локальною формою інтеграції виробничих структур.

Характерні риси інноваційного кластеру:

- особливою рисою кластера є його інноваційна орієнтованість та рівень його інноваційності;

– синергетичний ефект взаємодії обумовлює додаткову ефективність діяльності інноваційних кластерів як на рівні окремих його компонентів (суб'єктів господарювання), так і на рівні економіки регіону;

– концентрація зусиль на вузькоспеціалізованому секторі виробництва та збуту;

– полегшення доступу до капіталу;

– позитивні ефекти кластерної взаємодії: зростання продуктивності; зниження витрат на впровадження інновацій; збільшення гнучкості і конкурентоспроможності при створенні інновацій; розширення доступу до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, послуг, кваліфікованої робочої сили, технологічних знань та ін.;

– небезпеки: можливість втрати самостійності; недоліки фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; слабка структура технологічних інститутів; регіональна ізольованість і замкнутість; недолік кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів – труднощі для постачальників «нижнього» рівня; можливість неконкурентоспроможні для «несвоєчасних» кластерів.

Така різноманітність організаційних структур на ринку міжнародної інноваційної діяльності сприяє розвитку та поширенню інновацій між різними країнами та галузями враховуючи їх різні специфічні ознаки та вимоги.

12.3. Фінансування міжнародної інноваційної діяльності

Процес здійснення міжнародної інноваційної діяльності допускає участь у ньому фінансових капіталів різних юридичних і фізичних осіб, у тому числі іноземних, а також держави і міжнародних організацій.

Характеризуючи інвестиційні ресурси інноваційної діяльності, слід звернути увагу на специфічні риси сфери, до якої відбувається їх залучення:

1) інвестиції в інновації мають орієнтацію на довгострокові результати;

2) підвищений ступінь ризику, пов'язаний із непередбачуваністю результатів;

3) потенційно високі прибутки.

Система фінансування науково-технічної й інноваційної діяльності на міжнародному ринку розбудовується за такими принципами:

- чітка цільова орієнтація системи, тобто забезпечення нею швидкого, широкого й ефективного використання сучасних науково-технічних досягнень;
- логічність, обґрунтованість та юридична захищеність прийомів і механізмів, які при цьому використовуються;
- наявність багатьох і різних джерел (багатоканальність) фінансування;
- комплексність системи, тобто можливість охоплення широкого кола технічних і технологічних нововведень та напрямів їхнього практичного використання;
- адаптивність і гнучкість, що передбачає постійну спрямованість усієї системи й окремих її елементів на умови динамічних змін зовнішнього середовища для підтримки максимальної ефективності.

Порядок фінансування і структура інвестиційних джерел, що використовуються залежать від багатьох чинників:

- виду інновацій;
- типу підприємства за виконуваною інноваційною діяльністю;
- країни розміщення;
- кон'юнктури ринку та ін.

Класифікація джерел фінансування міжнародних інноваційних програм здійснюється за наступними ознаками:

1. За відносинами до власності:

- власні;
- залучені;
- позикові.

2. За видами власності джерела:

- державні інвестиційні ресурси;
- інвестиційні (включають власні і залучені засоби підприємств, а також колективних інвесторів, у тому числі інвестиційних фондів і компаній, пайових інвестиційних фондів, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та ін.);
- інвестиційні ресурси іноземних інвесторів (іноземні держави, міжнародні фінансові й інвестиційні інститути, окремі організації, інституціональні інвестори, банки і кредитні установи).

На рівні держави і регіонів джерелами фінансування інновацій є:

- 1) власні засоби бюджетів і позабюджетних фондів;
- 2) залучені засоби державної кредитно-банківської і страхової систем;
- 3) позикові засоби у вигляді державних міжнародних запозичень, державних облігаційних, боргових, товарних та інших позик.

На рівні організації джерелами фінансування інноваційних програм є:

- 1) власні засоби (прибуток, амортизаційні відрахування, страхові суми відшкодування збитків, іммобілізовані надлишки основних і оборотних коштів, нематеріальних активів та ін.);
- 2) залучені засоби, у тому числі внески і пожертвування, засоби, отримані від продажу акцій та ін.;
- 3) позикові засоби у вигляді бюджетних, банківських і комерційних кредитів (на процентній і безпроцентній, поворотній і безоплатній основі).

На рівні інноваційної програми джерела фінансування поділяються на:

- 1) засоби бюджетів держави і регіонів, позабюджетних фондів;
- 2) засоби суб'єктів господарювання – вітчизняних підприємств і організацій, колективних інституціональних інвесторів.
- 3) іноземні інвестиції в різних формах.

Типовою для світової практики є структура інвестиційних ресурсів, яка включає три головні елементи:

- 1) держане фінансування;
- 2) кошти підприємств;
- 3) іноземні інвестиції.

Державне фінансування – це фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на безповоротних засадах за кошти бюджету і позабюджетних фондів.

Бюджетні кошти у більшості країн світу є головним джерелом фінансування інноваційної діяльності. За рахунок бюджетних асигнувань виконують цільові комплексні програми, високоефективні інноваційні проекти здійснені в рамках державних зовнішніх позик. Це дає можливість проводити наукові дослідження, які часто бувають неприбутковими. Державні кошти використовуються переважно на фінансу-

вання фундаментальних наукових досліджень, державних наукових програм з пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки, на дотації науково – дослідним організаціям та закладам вищої освіти, а також на підтримку наукових працівників, включаючи стипендії видатним вченим.

Кошти, які виділяються із державного бюджету, спрямовуються на формування державних інноваційних фондів, державних цільових інноваційних програм і високоефективних інноваційних проектів, а також програм державної інноваційної підтримки.

Участь держави в фінансуванні інноваційних проектів може відбуватися у різних формах:

- 1) централізованих інвестиційних кредитів на основі повернення;
- 2) закріплення за державою частини акцій підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;
- 3) державних гарантій за інвестиційними кредитами, що надаються вітчизняними і зарубіжними кредитно-фінансовими закладами.

З метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних науково-технічних проблем, а також заходів щодо освоєння нових видів промислової продукції можуть створюватись і позабюджетні фонди фінансування НДДКР і підтримки інновацій. Такі фонди можуть створюватись в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у рамках концернів, холдингів, фінансово-промислових груп.

Кошти підприємств включають: чистий нерозподілений прибуток, спрямований на інноваційний розвиток; амортизаційні відрахування, іммобілізовану в інвестиції частину оборотних коштів, реінвестовані шляхом продажу частини основних фондів та ін.

У випадку, коли власних фінансових ресурсів для інноваційної діяльності не вистачає, підприємство їх залучає ззовні. Для залучених інвестиційних ресурсів характерними є великі обсяги, необхідність контролю використання за їх використанням, складність залучення, втрати частки в управлінні в разі емісійного випуску.

Варто відзначити, що структура залучених ресурсів у фінансуванні інновацій є різною залежно від організаційно-правової форми власності, а також від рівня розвиненості ринкової інфраструктури країни. Так, в промислово-розвинутих країнах на акціонерний капітал та приватні фірми припадає 80% інноваційного фінансування, в Україні цей показник коливається на рівні 1-2%.

Це ж стосується і такого джерела як безкоштовне надання державними органами та комерційними структурами коштів на цільове інвестування. Спонсорське фінансування є більш поширеним на Заході та обмеженим через дефіцитність державного бюджету в Україні.

Ще одним суттєвим джерелом фінансування інновацій є позикові інвестиційні ресурси. Позикові інвестиційні ресурси використовуються в основному для фінансування інноваційних проектів із низьким ступенем ризику та чітким обґрунтуванням шляхів реалізації проекту і включають: кредити банків, нагромадження фізичних осіб, податковий інвестиційний кредит, емісія облігацій компанії, інвестиційний лізинг та ін. Частка позикових інвестиційних ресурсів на Заході складає 25%, в Україні – 3-10%. Широкого поширення на Заході набули такі форми фінансування як вкладення фізичних осіб та інвестиційний лізинг.

Ефективність застосування перелічених фінансових ресурсів залежить від створення сприятливих умов для їх активного використання. До важелів, які б сприяли в залученні наявних фінансових інструментів для поповнення інноваційного капіталу, можна віднести:

- розвиток ринку цінних паперів інноваційних підприємств;
- стимулювання венчурного капіталу, франчайзингу;
- залучення іноземних інвестицій в інноваційну сферу;
- поліпшення режимів оподаткування та регулювання діяльності інноваційних підприємств;
- створення інноваційних кредитних ліній;
- створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проектів;
- розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування;
- розвиток лізингу та оренди державного майна;

– забезпечення механізмів взаємодіяння та кооперації інноваційних підприємств.

Також, фінансування інноваційної діяльності є однією із найгостріших і найскладніших проблем створення й функціонування технопарків та інших інноваційних структур. Виходячи з практики інших держав саме в період створення й становлення технопарків особливо важливого значення набуває пряма та посередня державна економічна й організаційна підтримка.

Так, до заходів прямого регулювання слід віднести:

- фінансування з державного та місцевого бюджетів створення базової інфраструктури технопарку;
- реалізацію державних і регіональних науково-технічних програм із розробки ключових видів наукомісткої продукції та високих технологій;
- розміщення державних замовлень на продукцію технопарків;
- надання спеціальних позик під конкретні науково-технологічні проекти, повернення яких передбачено лише в разі комерційного успіху нової продукції чи технології;
- фінансову підтримку нових пріоритетних виробництв.

Європейська модель технопарків ґрунтується насамперед на державних інвестиціях, дотаціях. Загальновідомо, що модель створення технопарків у США меншою мірою ґрунтується на державному фінансуванні й значно більшою використовує інвестиції різних зацікавлених фірм. Технопарки США зорієнтовані не стільки на створення нових робочих місць, скільки на розробку і виведення на ринок нових продуктів і технологій. Водночас перші бізнес-інкубатори США фінансувалися Національним науковим фондом.

Також, широко використовуються такі форми, як надання урядом «посівних» коштів (seed money), паритетне фінансування в разі залучення до проекту створення технопарку чи бізнес-інкубатора додаткових коштів від приватного сектора.

Технопарки, як правило, вписуються в стратегію регіонального розвитку, й тому органи місцевої влади, підтримуючи ініціативу їхнього створення, надають на пільгових умовах чи безоплатно земельні ділянки, старі будівлі під реконструкцію, частково або повністю фінансують будівництво чи гаранту-

ють позику, залучають на пайових засадах інших інвесторів. Крім загальних вкладень в інфраструктуру технопарків та створення сприятливого для їхньої діяльності економічного середовища, чималі кошти виділяються для пільгового кредитування окремих проєктів.

Поряд із перерахованими вище джерелами фінансування формування й функціонування технопаркових структур може здійснюватись за рахунок:

- статутних та щорічних внесків партнерів, розмір яких установлюється залежно від масштабів участі у використанні результатів НДДКР;
- фінансового лізингу у вигляді оренди технопарками машин, устаткування, приладів, придбаних комерційними банками;
- емісії цінних паперів консорціумами, акціонерними товариствами, що створюються для управління технопарками;
- інвестиційних (інноваційних) фондів, до яких фізичні та юридичні особи, в т. ч. іноземні, перераховують через банківську систему свої кошти, що інвестуються в акції компанії.

Таким чином, така різноманітність джерел фінансування міжнародної інноваційної діяльності дає змогу суб'єктам господарювання ефективно формувати свої фінансові ресурси, а раціональна структура сформованих джерел фінансових ресурсів, в свою чергу, дозволяє знизити рівень ризиків у майбутній діяльності організації, запобігти загрозі банкрутства.

12.4. Система венчурного фінансування. Трансфер технологій

Збільшення обсягів інвестування та їх інноваційного наповнення за рахунок реалізації високоризикових наукомістких інноваційних проєктів сприятиме піднесенню конкурентоспроможності економіки загалом, оскільки є фактором стійкого економічного зростання. Поширеним інструментом фінансування інноваційної діяльності у розвинутих країнах є венчурне фінансування, яке реалізується венчурними фондами та компаніями. Венчурні фонди організуються з метою отримання високого доходу від інвестицій, які можна використовувати для створення нових високотехноло-

гічних виробів та технологій, збільшення оборотного капіталу, придбання інших фірм чи поліпшення балансу підприємства.

Венчурні фірми – це самостійні невеликі фірми, в наукомістких галузях економіки, що спеціалізуються на дослідженнях, інженерних розробках, виробництві «ризикових» інновацій. Їх створюють учені-дослідники, інженери, новатори, винахідники. Венчур («venture»), у перекладі з англійської мови означає «ризикова справа або починання».



Цікаво знати...

Венчурне інвестування зіграло важливу роль у розвитку інновацій в багатьох галузях виробництва. Якщо у США венчурний капітал у більшості випадків вкладається на початковому етапі існування фірми та зосереджується переважно на галузях з високими технологіями, то в Європі ця фінансова стратегія має інший напрямок. Тут венчурні інвестиції спрямовані на розвиток базових галузей і надаються компаніям у більш пізньому, постризиковому періоді на стадії розвитку чи перетворення (вивільнення або викупу бізнесу). Венчуринг в Європі має велику залежність від фондового ринку. Венчурний капітал знаходиться на високому рівні інтеграції між європейськими державами, що обумовлено загальноєвропейськими тенденціями розвитку. Більшість фондів венчурного спрямування сформована при участі американського капіталу, найчастіше провідних компаній з розвитку високих технологій.

В Україні започаткування венчурного бізнесу як економічної одиниці відбулось у 1992 році. Початок покладено фондом «Україна», яким було здійснено вкладення близько 10 млн американських доларів у розвиток вітчизняних підприємств. Фінансовим партнером фонду виступив Європейський банк реконструкції та розвитку. Всього, за звітністю венчурних компаній, в українські підприємства було вкладено близько 400 млн доларів США. У 1995 році фонд «Україна» передав естафету фонду прямих інвестицій Western NIS Enterprise Fund. Трохи раніше, у 1994 році, на ринок венчурних компаній, підтримавших вітчизняного виробника, вийшли SigmaBleyzer та AVentures. Значний внесок також було зроблено Commercial Capital Group, Baring Vostok Capital Partners та фондом Euroventures Ukraine Fund. Суми, вкладені ними, досягали 50 млн доларів кожним.

Венчурні фірми є тимчасовими організаціями, що створюються для вирішення конкретних проблем, які мають вузьку спеціалізацію і концентруються на одному-двох напрямках досліджень і мають можливість швидкої переорієнтації на інші напрями.

Основною сферою розповсюдження венчурних фірм є новітні наукомісткі галузі: електроніка; інформатика; хімія; біоінженерія; засоби зв'язку. Створюються венчурні фірми на договірній основі і на грошові кошти, отримані шляхом об'єднання засобів, як правило:

- декількох юридичних або фізичних осіб (або і тих і інших одночасно);
- за допомогою вкладень та кредитів великих компаній, банків, приватних фондів і держави, спеціалізованих фінансових компаній (венчурних інвестиційних фондів чи інноваційних фондів), готових надати венчурний (ризиковий) капітал (інвестиції).



Венчурний капітал – це довгостроковий ризиковий капітал, що інвестується в акції нових компаній, що швидко зростають, з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі.

Значення венчурного капіталу в розвитку інноваційної економіки полягає у:

- створенні реальних можливостей для виникнення, розвитку і втілення інноваційної ідеї;
- залученні фінансових ресурсів, які ефективно працюють і створюють можливості для поточного інвестування інноваційного процесу, акумулювання і збільшення капіталу;
- підготовці технологічного прориву в економіці, формуванні її інноваційного технологічного укладу.

Процес інституціоналізації венчурного капіталу привів до появи нових типів венчурних фірм. **У світовій практиці можна виділити такі їх типи:**

1) малі інвестиційні фірми, які поєднують приватні капітали та державні фонди і вкладають їх у нові або новоство-

рені малі фірми. Цим інвестиційним фірмам надають податкові пільги і державні субсидії;

2) відділення венчурного капіталу при великих корпораціях. Це так звані внутрішні венчури;

3) регіональні фонди венчурного капіталу, які підтримують органи місцевої влади, однак за умови, що ці фонди певну частку інвестицій вкладають у фірми регіону.

В міжнародній практиці розрізняють особливості венчурного фінансування на різних стадіях становлення інноваційної фірми:

1) «Seed» (стадія інкубування) – коли є тільки проект чи бізнес-ідея необхідності отримання капіталу для проведення додаткових досліджень і створення пілотних зразків перед виходом фірми на ринок;

2) «Startup» (стадія розвитку фірми) – фірма тільки починає працювати на ринку і не має тривалої ринкової історії;

3) «Early stage, infant / young firm» (рання стадія розвитку фірми) – фірма уже має готову продукцію і поступово починає нарощувати об'єми продаж;

4) «Expansion» (розширення) – фірма уже має значний об'єм продаж, і їй потрібні додаткові інвестиції для розширення об'ємів виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних фондів і робочого капіталу.

Венчурні фонди використовують різні схеми фінансування інноваційного підприємництва (табл. 12.1).

Принциповою особливістю й відмінністю такого механізму інвестування є те, що венчурний фонд виступає посередником між колективом інвесторів і технологічною компанією, яка потребує інвестицій.

Венчурний інвестор віддає перевагу реінвестуванню всього прибутку в бізнес з огляду на те, що одержаний венчурним підприємцем прибуток є власністю інвесторів і не належить йому особисто. Прибуток венчурного інвестора виникає в результаті продажу належного йому пакета акцій за ціною, яка в кілька разів перевищує первинне вкладення коштів.

Венчурне інвестування стимулює та забезпечує розвиток не лише окремих суб'єктів господарювання, а й держави

в цілому через отримання бажаного результату учасниками процесу венчурного інвестування:

- підприємці-винахідники отримують капітал для втілення у життя своїх розробок і винаходів;
- інвестори – надприбутки за рахунок збільшення капіталізації (вартості) проінвестованих компаній;
- венчурні компанії (що виробляють інноваційну продукцію) є ліквідними та фінансово стійкими, не обтяжені позиковим капіталом (так як це відбувається в разі кредитування тощо);
- держава – підвищення рівня зайнятості за рахунок створення нових робочих місць і підвищення податкових надходжень;
- економіка – можливість ефективного впровадження новітніх технологій, що забезпечують підвищення її конкурентоспроможності. Всі зазначені переваги сприяють підвищенню економічної та фінансової безпеки країни.

Таблиця 12.1

Схеми фінансування, що використовуються венчурними фондами

Схеми фінансування	Особливості схеми
Зародкове фінансування	Формують підготовчий комплекс робіт для створення нового підприємства.
Фінансування на ранній стадії	Фінансують комплекс маркетингових досліджень і продуктивний дизайн компанії, які тільки виходять на ринок.
Розширення бізнесу	Фінансують підприємства, що мають фактичний балансовий прибуток. Фінансування використовують для поповнення оборотного капіталу, закупівлі обладнання, поліпшення якісних характеристик продукції.
Фінансування внутрішніми менеджерами	Фінансування дає змогу команді менеджерів викупити фірму або її складову частину в колишніх власників.
Фінансування зовнішніми менеджерами	Фінансування дає змогу команді сторонніх менеджерів або інвесторів викупити фірму або її складову частину в колишніх власників.
Фінансування процесу реструктуризації	Фінансують підприємства, що приватизували, і мають проблеми зі збутом своєї продукції.
Зміна капіталу (купівля акцій, що випущені за вторинної емісії)	Купівля акцій компаній в іншого венчурного фонду або інвестора, у тому числі акцій, що були випущені за вторинної емісії.
Мезанінове (бріджеве) фінансування	Цільове фінансування на період проходження компаніями процедури лістингу на фондовій біржі.

Венчурне інвестування – ефективний інструмент впливу на важливі макроекономічні показники в країні. Розвиток венчурного інвестування має стати одним із пріоритетних

напрямів державної політики у сфері інновацій і необхідною умовою активізації інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Закон України «Про інноваційну діяльність» має суттєвий недолік, а саме: венчурні фонди віднесено ним до недиверсифікованих інститутів спільного інвестування. Відповідно, неврахованими залишились особливості такого роду інституцій, невизначеними є зв'язки між ними та іншими учасниками венчурного фінансування; не розглянуто питання створення фіскального і правового регулювання венчурної діяльності, зниження ступеня ризику і стимулювання роботи венчурних фондів, надання податкових пільг для венчурних інвестицій, створення механізмів венчурного фінансування малих інноваційних фірм типів «seed» і «startup».

Отже, для активного розвитку венчурного фінансування в Україні необхідним є детальне дослідження і адаптування досвіду зарубіжного сектору венчурного капіталу.

Іноземне інвестування включає приватні іноземні інвестиції, іноземні гранти, міжнародні програми та кошти іноземних наукових фондів. Неформальних індивідуальних інвесторів, які приймають участь в прямому венчурному фінансуванні, в зарубіжній практиці називають бізнес-ангелами (businessangels). **Бізнес-ангели** – це, як правило, професіонали в області адміністрування чи інших інженерних і природничих дисциплін.

В Україні через фінансові труднощі та високу невизначеність економічного середовища, вкладення коштів фізичними особами в інноваційні проекти не набуло значного поширення і має поодинокий характер.

За останні роки спостерігається значне зростання лізингових операцій як засобу інноваційного інвестування. Інвестиційний лізинг став популярним не тільки серед дрібних і середніх фірм, які є обмеженими в фінансових коштах, але і серед транснаціональних корпорацій. Здійснення лізингу передбачає надання орендарю у тимчасове користування на умовах повернення і платності вартості, втіленої у машинах та обладнанні, за активної участі банків.

Тобто, **інвестиційний лізинг** за своєю природою має ознаки довгострокового кредиту із натуральною формою.

Головною перевагою лізингу є можливість негайної реалізації рентабельного інноваційного проекту, що забезпечується через отримання необхідного обладнання без великих одноразових витрат.

Франчайзинг є однією із фінансових схем залучення інвестиційних ресурсів в інноваційну сферу. Він поєднує в собі переваги кредиту і лізингу, оскільки передбачає надання за договором франшизи не тільки фінансових коштів, але і нематеріальних активів: технологій, ноу-хау, торгових знаків, репутації фірми.

Форфейтинг – фінансові операції, що передбачають перетворення комерційного кредиту в банківський. За відсутності необхідних коштів для фінансування інновацій інвестор може випускати векселі, термін погашення яких рівномірно розподілений в часі. Форфейтингові операції виступають своєрідним гарантом надійності фінансового партнера, оскільки інвестори отримують відстрочення в платежах та гарантії банку.

Для міжнародного ринку інновацій характерний процес передачі (трансферу) науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, нових технологій.

Враховуючи світовий досвід, варто відзначити, що поняття «передача (трансфер) технології» має три базових визначення:

– процес утилізації технології, знань, ноу-хау або устаткування з метою, яка не була передбачена його розробниками. Трансфер технології може привести до її комерціалізації або модифікації продукту чи процесу;

– процес, який дозволяє використовувати існуючі, розроблені в рамках бюджетного фінансування знання, устаткування чи потужності з тим, щоб задовольнити певні суспільні або приватні потреби;

– формальна передача нових знань чи інновацій, отриманих внаслідок науково-дослідних робіт в університетах та неприбуткових дослідницьких організаціях, до комерційного сектору для суспільної вигоди.

Процес міжнародної передачі технологій включає:

- відбір і придбання технологій;
- адаптацію і освоєння придбаної технології;

– розвиток місцевих можливостей з вдосконалення технології із врахуванням потреб національної економіки.



Міжнародний трансфер технологій – це сукупність економічних відносин між міжнародними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, які мають наукову і практичну цінність.

На сучасному етапі міжнародний трансфер технологій досить динамічно розвивається. Цьому сприяють передумови, які можна поділити на два рівні:

1) на рівні країни – це нерівномірність розвитку країн світового господарства в науково-технічній сфері, що обумовлено недостатнім об’ємом витрат на НДДКР в більшості країн і в відмінностях цілей їх використання;

2) на рівні організацій (фірм) придбання технологій сприяє вирішенню конкретних економічних і науково-технічних проблем, подоланню вузькості науково-технічної бази окремого підприємства чи браку виробничих потужностей та ресурсів та отриманню нових стратегічних можливостей розвитку.

Міжнародний трансфер технологій відбувається у вигляді:

- ліцензійної угоди про передачу одного або декількох патентів на винаходи, «ноу-хау»;
- ліцензійної угоди про передачу прав на використання патентів без відповідного «ноу-хау»;
- ліцензійної угоди про передачу безпатентних винаходів;
- надання ліцензіатором інжинірингових послуг з організації ліцензійного виробництва, постачання устаткування тощо.

Ліцензійна торгівля має високу прибутковість, є менш ризикованою в порівнянні з прямим інвестуванням. Промислові фірми для здійснення операцій з продажу ліцензій створюють ліцензійні (патентні) відділи, відділення закордонного ліцензування і дочірні компанії по закордонному ліцензуванню.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «інновація» згідно міжнародних стандартів.
2. Що собою являє інноваційний процес?
3. Які класифікаційні ознаки інновацій?
4. Які елементи містить в собі міжнародна інноваційна інфраструктура?
5. Розкрийте суть бізнес-інкубаторів.
6. Який механізм функціонування технопарків та технополісів?
7. Назвіть характерні риси інноваційного кластеру.
8. Які основні джерела фінансування міжнародної інноваційної діяльності?
9. За рахунок чого формуються власні кошти підприємств, орієнтовані на інноваційний розвиток?
10. Яким чином технопарки можуть залучати фінансування?
11. Які особливості позикових інвестиційних ресурсів?
12. Що таке венчурне фінансування?
13. Які виділяють типи венчурних фірм?
14. Розкрийте поняття бізнес-ангелів?
15. Яка характеристика інвестиційного лізингу?

ТЕМА 13



**РОЛЬ ОФШОРНИХ КОМПАНІЙ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Питання для теоретичної підготовки

- 13.1. Суть, основні риси офшорних зон та їх види.
- 13.2. Класичні офшорні компанії.
- 13.3. Компанії, зареєстровані в низькоподаткових юрисдикціях.
- 13.4. Оншорні компанії.

Ключові терміни і поняття: *офшорні зони, цілі створення офшорних зон, ознаки офшорних зон, види офшорних компаній, холдингова компанія, торгові компанії, офшорні банки і трастові компанії, страхові компанії, ріелторські компанії, пароплаводство, класичні офшорні юрисдикції, низькоподаткова юрисдикція, оншори, адміністративно-територіальні утворення, офшорні банки, оподаткування.*

*«Ваше благополуччя залежить від ваших власних рішень»
(Джон Д. Рокфеллер)*

13.1. Суть, основні риси офшорних зон та їх види

З розвитком ринкових відносин економічна діяльність різних суб'єктів стала все більше набувати міжнародного характеру. Неможливо заперечувати вплив інтеграційних процесів на всіх національних виробників товарів і послуг. Але кожне підприємство незалежно від того, охоплює його діяльність тільки національний ринок або ще й міжнародний, зобов'язане сплачувати податки відповідно до національного законодавства тієї країни, в якій воно здійснює свою діяльність. У зв'язку з досить сильним податковим тягарем багато підприємців зараз намагаються не ухилятися від податків, а правильно планувати й оплачувати їх, при цьому намагаючись максимально зменшити їх розмір або взагалі домогтися нульової ставки.



Цікаво знати...

Одним із таких способів є використання офшорних зон і створення офшорних компаній. Вперше дане поняття з'явилося в одній з газет в США в 1950-х рр. і мало на увазі фінансову організацію, яка уникла контролю з боку уряду, застосовуючи метод географічної вибірковості. Компанія перемістила свою діяльність із зони впливу і контролю уряду США в регіон зі сприятливим податковим режимом.

Термін «офшорні юрисдикції» скоріше економіко-географічний, ніж юридичний, оскільки поняття не визначено чинним законодавством України. При цьому, в статті 15 п. 1 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» вживається термін «офшорні зони», а Кабінетом Міністрів України визначено держави та їх території, у тому числі території, залежні від них, на яких можуть створюватися та діяти суб'єкти господарювання, що мають офшорний статус.

Постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1045 «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977» до офшорних зон віднесено 79 територій, серед яких Бахрейн, Беліз, Багамські Острови, Аруба, Британські Віргінські Острови, Віргінські Острови (США), Кайманові Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Люсія, Ліберія, Маршальські Острови тощо.

Створення офшорних зон має конкретні цілі, які умовно можна поділити на три основні групи (рис. 13.1).

Основними ознаками у визначенні офшорних зон є:

1. Оподаткування. Багато офшорних юрисдикцій стягують податки. Проте всі вони або не стягують прибутковий податок узагалі, або стягують його тільки з певних категорій доходу, або стягують податок більш низький, ніж в тій країні,

де платники є податковими резидентами. Відсутність прибуткового податку, як правило, є частиною політики залучення іноземного капіталу. Важливою особливістю більшості офшорних територій є надання пільгового податкового режиму і виконання вимоги проведення ділових операцій за межами країни, де офіційно зареєстрована офшорна компанія.



Рис. 13.1. Основні цілі створення офшорних зон

2. **Фінансова секретність.** Певний рівень секретності також є характерним для офшорних юрисдикцій, як і для інших країн. Проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Особливістю офшорних юрисдикцій є наявність надмірно жорстких правил захисту банківської та комерційної таємниці. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів секретності навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни. З цієї точки зору розрізняють дві категорії офшорних юрисдикцій: країни, які відмовляють у послабленні своєї секретності, не зважаючи на користування режиму секретності в злочинних цілях, і країни, які дозволяють законні розслідування в належних випадках.

3. **Валютний контроль.** Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю. В її основу поставлена відмінність між резидентами і нерезидентами,

а також між національною і іноземною валютами. Загальне правило таке: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти цьому контролю не піддаються. Проте нерезиденти піддаються звичайному контролю стосовно місцевої валюти. З компанією, яка створена в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам, і здійснює свою діяльність зовні юрисдикції, поводяться як з нерезидентом щодо валютного контролю. Відповідно, іноземна особа може сформувати компанію в країні податкового притулку для здійснення бізнесу в інших юрисдикціях. У цьому випадку компанія не піддаватиметься валютному контролю в податковому притулку, оскільки вона не здійснює операції у валюті інших юрисдикцій і не здійснює бізнес у даній офшорній юрисдикції.

4. **Комунікації.** Більшість офшорних юрисдикцій мають відмінні засоби зв'язку, особливо добрі телефонні, кабельні і телексі послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також відмінний повітряний зв'язок. Наприклад, на Кайманових Островах відмінні телефонні і телексі засоби зв'язку.

5. **Легкість доступу до зарубіжної банківської системи.** Використовування офшорних юридичних осіб дає можливість розміщувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни. Великі секретарські компанії з визнаною міжнародною репутацією мають усталені зв'язки і володіють можливістю відкривати для своїх клієнтів рахунки в першокласних зарубіжних банках. Офшорній фірмі може бути відкритий валютний банківський рахунок у зарубіжному банку.

Існують наступні **види офшорних компаній:**

1. **Холдингова компанія**, зареєстрована в офшорній зоні, де не стягується податок на доходи. Вона витягує додатковий прибуток через філіальну мережу шляхом акумуляції капіталу в офшорній зоні, не піддаючи оподаткуванню доходи від депозитів, які холдинг може інвестувати або збільшити мережу філій.

2. **Торгові компанії** користуються особливою популярністю на міжнародних ринках. Експортно-імпортні операції за схемою, коли офшорна компанія приймає замовлення від клієнтів і поставляє товар безпосередньо від виробника, дозво-

ляють планувати виплати мит і акцизів, акумулюючи прибуток від реалізації без оподаткування.

3. Офшорні банки і трастові компанії. За допомогою філій та відділень офшорних банків у податкових гаванях і фінансових центрах можна отримувати прибуток, що не обкладається податком, брати участь у міжнародних угодах та сприяти у відкритті іноземних компаній і трастів. В офшорній банківській справі простежується чітке розмежування між податковими гаванями і фінансовими центрами.



Цікаво знати...

Наприклад, у Сінгапурі не стягується податок з відсотків по депозитах, що виплачуються нерезидентами. У США і Великобританії не обкладаються податком на доходи банківські вклади іноземців, а в Швейцарії не стягується податок з відсотків за банківськимикладами. Офшорні філії американських, англійських банків відкриваються в основному для іноземної трастової діяльності, а швейцарських - для виплати відсотків закладами іноземних банків без сплати податків. Тому філії офшорних банків привабливі для великих міжнародних компаній, так як у них великі кредитні можливості.

4.Страхові компанії. Великі компанії створюють власні страхові компанії з метою зменшення підприємницького ризику. Найчастіше подібні компанії відкриваються на Бермудських, Багамських, Кайманових островах, в Уругваї та на острові Гернсі. Страхове відділення компанії, зареєстроване в податковій гавані (на Бермудських та Багамських островах), розміщуючи страхові резерви для передачі їх у перестраховування, може отримати відчутний прибуток. За договором страхування страхувальник сплачує страхові внески у вигляді авансу, а перестраховальні внески - тільки після закінчення періоду.

5. Ріелторські компанії. Купуючи майно у власність через офшорні компанії, покупець отримує податкові переваги:

- не обкладається податком подальша реалізація майна;
- полегшується продаж нерухомості;
- з'являється можливість пайового володіння власністю;
- приватна особа, що має власність у володінні офшорної компанії, може не сплачувати податок на майно,

скасовується примусове право на спадщину, дозволяючи власнику заповідати її будь-якій особі шляхом передачі пакета акцій компанії;

– при переоформленні права власності знижуються податок на продаж і вартість нотаріальних послуг, при цьому вони змінюються залежно від вартості нерухомості.

6. Пароплаводство. Використання офшорних паропластв може повністю виключити пряме або непряме оподаткування (Кіпр, Панама, Ліберія, острів Мен і Гібралтар).

Таким чином, діяльність офшорних компаній передбачає, з одного боку, повне використання методів фінансового управління, а з іншого - дозволяє розвивати інфраструктуру окремих регіонів.

Офшорні юрисдикції можна поділити на декілька груп залежно від специфіки різних пільг встановлених для платників податків.

1. Класичні офшорні юрисдикції – ними, як правило є невеликі острівні держави. Класичні офшорні компанії не мають право вести будь-яку діяльність на території країни, де вони зареєстровані. Офшор в подібній зоні зазвичай коштує недорого, оподаткування та вимоги до ведення бухгалтерського та фінансового обліку повністю відсутні, але існує обов'язок власника компанії сплачувати в бюджет офшорної держави щорічний збір.

Приклади класичних офшорів: Беліз, Панама, Домініка, Багамські острови та інші.

2. Низькоподаткова юрисдикція – юрисдикція, законодавство якої не передбачає звільнення від податків, але при виконанні певних умов компаніям надаються певні пільги. Зареєстровані компанії є резидентами в країні реєстрації, вони зобов'язані ставати на податковий облік, вести бухгалтерію, подавати звітність та платити місцеві податки. Даний тип юрисдикцій є «прозорим» для банків та партнерів, і може використовувати переваги договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Приклади низько податкових юрисдикцій: Болгарія, Ірландія, Кіпр, Лабуан, Швейцарія.

3. Респектабельні офшорні юрисдикції (оншори) – це держави з звичайним (або високим) оподаткуванням. Зареєстровані в них компанії зобов'язані вести бухгалтерський

облік в країні реєстрації, однак при дотриманні певних умов можуть сплачувати податки в заниженому розмірі. Дані компанії можуть застосовуватися в агентських схемах, побудові холдингових структур, а також для використання договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Приклади респектабельних офшорних юрисдикцій: Великобританія, Данія, Швейцарія, США, Новозеландія.

4. Адміністративно-територіальні утворення, в яких діє офшорний режим – в основному це характерно для країн, що мають федеральний устрій. Для цих офшорних юрисдикцій характерно те, що вони можуть виконувати функції податкової гавані у разі ведення міжнародного бізнесу і в той же час дають можливість здійснення офшорних фінансово-господарських операцій, не виходячи за національні кордони однієї країни. Оскільки для цих країн, що мають федеральний устрій, характерні кілька рівнів оподаткування: федеральний, суб'єкта федерації і місцевий, то офшорні території надають пільгу в частині податку суб'єкта федерації для тих підприємств, які, будучи зареєстровані на його території, ведуть діяльність і отримують дохід за його межами, тобто здійснюють фінансово-економічну діяльність офшорного типу.

Приклади адміністративно-територіальних утворень: США – штати Делевер, Невада і Вайоминг; Швейцарія – кантони Нематель, Фрибург і Цуг; Канада – провінція – Нью-Брансвік.

Існують певні види офшорних фінансових центрів, серед яких розрізняють так звані паперові центри, що зберігають документацію, а банківські операції проводять у незначних розмірах або не проводять зовсім, та функціональні центри, що здійснюють депозитні операції і надають позики.

Існує три типи офшорних банківських (фінансових) центрів:

1. **Нью-йоркська модель** - передбачає спеціальні формально встановлені домовленості з такими авторитетними фінансовими центрами, як Нью-Йорк, Токіо, Сінгапур. На цих ринках устанавлюються спеціальні рахунки окремо від внутрішніх, і ці рахунки вільні від обмежень, які відносяться до внутрішнього фінансового ринку (наприклад, резервні вимоги). Існує корпоративне оподаткування; місцевий гербовий збір (на ринку Токіо),

може допускатися (Сінгапур), а може не допускатися оподаткування ділових цінних паперів (ринок Нью-Йорку, Токіо);

2. **Лондонська модель.** У Лондоні, Гонконзі фінансові угоди вільні від обмежень, незалежно від того, резиденти чи нерезиденти є учасниками ринку. У цих містах офшорний ринок – це просто офшорні угоди між нерезидентами, тому що внутрішні і зовнішні угоди об'єднані. На офшорних ринках даної моделі існує корпоративне оподаткування і допускається оподаткування ділових цінних паперів;

3. **«Податкове сховище».** До даного типу офшорних ринків відносять ринки Багамських та Кайманових островів. На цих ринках угоди укладаються нерезидентами і зовсім не оподатковуються, відсутні корпоративне оподаткування й оподаткування ділових цінних паперів, але існують реєстраційні внески і плата за ліцензії.

Офшорні банки створюються з метою:

- отримання доступу до міжнародної мережі кореспондентських відносин;
- забезпечення зовнішньоторговельних операцій материнської компанії й афільованих фінансових і комерційних структур;
- розширення спектра банківських послуг національних банків;
- використання офшорних банків для роботи на національних ринках;
- кредитування національних комерційних і фінансових структур через офшорні банки з метою мінімізації оподаткування у країнах з високими ставками податку на прибуток;
- доступ до міжнародних фінансових організацій;
- емісії фінансових продуктів;
- оптимізація внутрішньофірмових фінансових потоків.

Загалом серед позитивних ефектів офшорів можна виділити наступні:

- швидка і проста процедура проходження реєстрації;
- можливість делегувати повноваження керівника підприємства номінальному директору;
- значні податкові послаблення;
- часткова конфіденційність проведення всіх фінансових операцій;
- страхування накопиченого капіталу.



Цікаво знати...

ФАТФ (Група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням грошей) – була створена в 1989 р. на зустрічі керівників країн Великої Сімки в Парижі . Групу створено для розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, виявлення незаконного бізнесу і фінансування тероризму. Додатково вона встановлює відповідність діяльності компаній розробленим стандартам;

ОЕСР (Організація економічного розвитку та співробітництва) – створена в 1961 році на базі Європейської організації економічного співробітництва, заснованої для управління допомогою з боку США та Канади в рамках Плану Маршала по реконструкції Європи після Другої Світової війни. Обговорює, координує і розробляє економічну політику серед країн учасників. Головною її функцією є контроль умов пільгового оподаткування і виявлення офшорних зон з нелегітимними законами.

ОГБН (офшорна група банківського нагляду) була створена в жовтні 1980 за ініціативою Базельського комітету банківського нагляду в якості асоціації відповідних державних органів банківського нагляду країн, на території яких діють офшорні фінансові центри.

Цілями групи є співпраця з відповідними міжнародними організаціями в розробці та сприяння в реалізації міжнародних стандартів з транскордонного банківського нагляду і боротьби з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму, надання сприяння державам-членам у застосуванні високих стандартів нагляду, заснованих на міжнародно-прийнятих принципах, проведення взаємних оцінок, участь в роботі ФАТФ та інших міжнародних організацій щодо вдосконалення міжнародних стандартів по боротьбі з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму, продовження активної роботи з реалізації Рекомендацій ФАТФ та інших відповідних міжнародних стандартів.

Позитивний ефект від діяльності офшорних юрисдикцій, який пов'язаний із припливом капіталу, є таким:

- створення сприятливого інвестиційного клімату та збільшення обсягів інвестування;
- розвиток фінансових ринків;
- створення робочих місць;

– відсутність необхідності контролю за діяльністю офшорних компаній органами влади цих країн.

Негативними сторонами діяльності офшорних зон є:

– недобросовісна податкова конкуренція та, відповідно, уникнення від сплати податків;

– нестабільність економіки у зв'язку з перспективою акумуляції в оф-шорних зонах великих обсягів капіталу;

– відтік капіталу;

– зростання тінізації економіки;

– зростання безробіття в країнах-донорах.

З метою встановлення незаконної діяльності в офшорах та встановлення осіб власників, автентичності угод, контролем цін, щоб уникнути демпінгу функціонують **органи контролю офшорної діяльності**. Основна мета подібних органів регулювати і припиняти незаконну діяльність в офшорах.

13.2. Класичні офшорні компанії

Не зважаючи на малі розміри офшорної юрисдикції, вона часто виступає центром офшорного бізнесу. Враховуючи уникнення від оподаткування в країнах розміщення, міжнародні компанії зосереджують в офшорних банках великі грошові кошти, які в подальшому використовують як інвестиції.

До цілковитих офшорних юрисдикцій відносять держави, що розташовані на островах, та в яких офіційно визначено статус офшорної компанії чи умови, при виконанні яких її діяльність буде вважатися офшорною. Спрощена процедура реєстрації офшорної компанії, наявність переконливої конфіденційності, мінімальні вимоги до фінансової звітності, відсутність або невеликий податковий платіж (у вигляді суми мита) є характерною відмінністю таких офшорних юрисдикцій.

Як попередньо зазначалось, прикладом класичних офшорів є Беліз, Панама, Багамські острови тощо. Розглянемо більш детально особливості офшорної діяльності на цих територіях.

Беліз є невелика держава в Центральній Америці, яка розташовується між Мексикою та Гватемалою на півострові Юкатан.



Цікаво знати...

В даний час Беліз є єдиною державою в Центральній Америці, що входять до складу Британської Королівства.

Правова система Белізу основана на англійському загальному праві. Економічне законодавство націлене на залучення іноземних інвестицій. Країна – один із центрів офшорного бізнесу.

Більш того, є можливість зовсім не реєструвати нову компанію, а купити і перепрофілювати вже існуючу.

Законодавча система Белізу базується на англійському загальному праві. Основними законами, прийнятими в сфері корпоративного права, є: Закон про міжнародні комерційні компанії, Закон про міжнародні приватних фондах, Закон про інвестиційні фонди, Закон про міжнародну банківську діяльність, Закон про міжнародну страхової діяльності.

Беліз як офшор має ряд переваг для здійснення підприємницької діяльності, що дозволяє вести бізнес на вкрай вигідних умовах шляхом реєстрації International Business Companies або IBC у зазначеній юрисдикції.

Компанія, зареєстрована в Белізі, повністю звільняється від оподаткування при одночасному дотриманні наступних умов:

- компанія не веде бізнес з місцевими резидентами.
- компанія не займається підприємницькою діяльністю на місцевому ринку.
- компанія не приймає на роботу осіб, які є громадянами Белізу.

Офшорні компанії, що реєструються в Белізі, звільняються від оподаткування, а відповідно – від сплати податку на доходи. Також вони не сплачують податок на нерухомість і гербовий збір при переведенні акцій в офшорні компанії нерезидентами. Вони звільнені від фінансового регулювання й мають обмежену відповідальність.

Чинне в Белізі британське право дуже серйозно ставиться до захисту інформації. Це означає, що дані засновників компаній знаходяться в закритому доступі і не підлягають передачі третім особам.



Цікаво знати...

Слід зазначити, що з липня 2017 року парламент Белізу прийняв ряд поправок до Закону про міжнародні комерційні компанії, які вводять реєстри бенефіціарів та директорів. Дані реєстри, як правило, ведуться реєстраційними агентами, є непублічним і доступні уповноваженим органам в Белізі.

Особливі вимоги до складу ради директорів або акціонерів не пред'являються. Ними можуть бути будь-які особи, причому один і той же особа може одночасно виступати як директором, так і акціонером.

Підтримуючи високий рівень конфіденційності, дані про реальних акціонерів і директорів компанії недоступні для третіх осіб та розголошуються лише за рішенням суду. Реєстр утримувачів акцій компанії закритий для громадськості, із ним можуть ознайомитися лише акціонери.

Документи, доступні для громадськості, – це статут, засновницький договір і свідоцтво про реєстрацію. При використанні номінальних акціонерів та директорів реальні власники компанії не можуть бути встановлені.

Проведення щорічних зборів, а також зборів з питань призначення та зняття з посади не потрібно.

У Белізі відсутні вимоги до обов'язкової подачі нерезидентами фінансової звітності.

Валютний контроль в Белізі відсутній. Це дозволяє проводити будь-які фінансові операції з будь-якими компаніями за межами країни і всередині неї без будь-яких обмежень і вимог.

Основні вимоги до реєстрації офшорної компанії в Белізі:

- мінімальна кількість директорів – один;
- відсутні вимоги до місця проживання / реєстрації директорів;
- дозволено використання юридичних осіб як директорів;
- потрібна наявність юридичної адреси й зареєстрованого агента на території країни;
- мінімальна кількість акціонерів – один;
- дозволено використання номінальних акціонерів і директорів;
- немає вимог до розміру статутного капіталу, стандартний статутний капітал компанії становить 50 000 дол. США, сплата статутного капіталу не є обов'язковою;

– дозволено використання акцій на пред'явника й акцій із номінальною вартістю.

Для реєстрації ІВС потрібно оформити Установчий договір і сплатити державний реєстраційний збір.

Офшорні компанії, зареєстровані в Белізі, використовуються, зазвичай, для ведення торгівлі, укладення інвестицій, реалізації права власності на нерухомість, розпорядження інтелектуальною власністю, судноплавства.

Панама знаходиться на перехийку між Центральною і Південною Америкою.



Цікаво знати...

Економіка країни спеціалізується на експлуатації Панамського каналу, а також на послугах у фінансовому, морському і туристичному бізнесі. Населення близько 3,7 млн осіб.

Як правило, корпорації реєструються відповідно до Закону про корпорації №32 Комерційного кодексу від 1927 р. та Як правило, корпорації реєструються відповідно до Адміністративного рішення №296 (Executive Decree 296) від 1997 р. Компанії з обмеженою відповідальністю і товариства з обмеженою відповідальністю також використовуються.

Переваги реєстрації корпорації в Панамі:

- швидка процедура реєстрації (24 год);
- відсутність вимоги до передплаченого статутного капіталу компанії;
- відсутність вимоги до статусу резидента директорів компанії;
- директорами компанії можуть бути юридичні особи;
- компанія не платить корпоративних податків в Панамі, якщо отримує дохід виключно за межами країни;
- відсутність вимоги до зборів акціонерів, ради директорів;
- полегшені розрахунки, тому що офіційна валюта Панами - долар США.

Крім корпорації в Панамі можна зареєструвати **приватний фонд**. Його відмінність від панамської корпорації в тому, що він не має право безпосередньо брати участь у комерційній діяльності, але може володіти власністю: нерухомістю, акціями, іншими компаніями. Власність приватного фонду

юридично відокремлена від власності його учасників. Як і корпорація, приватний фонд не платить податків з прибутку, отриманого з джерел за межами Панами.

Панамські компанії повинні мати зареєстрованого представника в Панамі, який зобов'язаний бути юристом (чи юридичною фірмою) і мати місцем перебування Панаму.

Як юридичні, так і фізичні особи можуть виступати в якості директорів компанії. Мінімальна кількість директорів - три. Вони можуть бути громадянами будь-якої країни і не повинні бути резидентами Панами. Також панамським компаніям необхідно призначити трьох посадових осіб (президента, секретаря і скарбника), які теж можуть виступати в якості директорів компанії.

Компанія повинна призначити секретаря, який може бути як фізичною, так і юридичною особою. Він може бути будь-якої національності і не зобов'язаний бути резидентом Панами.

Відсутні вимоги до мінімального розміру капіталу. Стандартний статутний капітал – 10 000 USD, розділений на 100 звичайних акцій з правом голосу вартістю 100 USD кожна або 500 звичайних акцій з правом голосу без номінальної вартості. Статутний капітал може бути виражений в будь-який конвертованій валюті. Мінімальний випущений акціонерний капітал - одна акція без номінальної вартості або одна акція з номінальною вартістю. Часто панамські компанії мають статутний капітал у сумі 10 000 дол. США, що дозволяє платити реєстраційне мито в розмірі 60 дол. США. Мінімальна кількість акціонерів - один.

Щорічні податкові декларації не вимагаються й ніяких звітів заповнювати не потрібно. Щорічне реєстраційне мито в сумі 150 дол. США виплачуються панамському уряду через рік після реєстрації. У випадку затримки платежу на компанію накладають штраф.

Існують **обмеження на комерційну діяльність**. Не дозволяється здійснювати банківську, страхову, гарантійну діяльність, довірче управління та управління трастом, перестрахування, управління фондом, інвестиційними фондами, спільні інвестиційні проекти, а також будь-які інші види діяльності, пов'язані з банківською, фінансовою, довірчою та страховою діяльністю.

Багами одна з найбагатших офшорних центрів світу.



Цікаво знати...

На островах - понад 400 банків і центр грального бізнесу.

Компанії реєструються відповідно до Закону про Компанії міжнародного бізнесу (International Business Companies Act) 1989 р. і поправки до нього від 1994 р. International Business Companies Act, 2000.

На Багамах представлені: приватні корпорації, компанії з обмеженою відповідальністю, компанії з обмеженим терміном існування, звільнені від податку партнерства з обмеженою відповідальністю, фонди, компанії з розділеними портфелями, компанії міжнародного бізнесу IBC і партнерства.

Компанія міжнародного бізнесу IBC є найбільш популярною структурою на Багамських островах.

Ключовими характеристиками компанії міжнародного бізнесу IBC на Багамських островах є:

- статутний капітал компанії є оголошеним, немає вимог про обов'язкову оплату і встановлення мінімального і максимального розміру;
- компанію можуть заснувати як мінімум один акціонер (передплатник);
- дозволені до випуску різні види акцій;
- реєстри акціонерів і директорів закриті для публіки;
- у компанії може бути один директор, як фізична, так і юридична особа будь-якої національної приналежності;
- відсутні вимоги до часу і місця загальних зборів акціонерів. Збори акціонерів проводиться тільки на вимогу ради директорів або на вимогу власника з понад 50% акцій на голосуванні, якщо інше не передбачено угодою між акціонерами або Статутом;
- будь-яка місцева або іноземна компанія, зареєстрована в іншій юрисдикції, може продовжувати свою діяльність, як компанія IBC;
- компанія IBC має право зміни доміцілья на будь-який інший;
- компанія IBC на Багамських островах може злитися з іншою компанією IBC, при цьому знову утворена компанія також буде компанією IBC;

- немає перешкод до злиття багамської компанії ІВС з будь-якою іноземною компанією;
- компанія ІВС звільнена від сплати всіх ліцензійних зборів, а також від вимог отримання ліцензії відповідно до Закону про ліцензії;
- на компанію ІВС не поширюються вимоги валютного контролю;
- компанія ІВС на Багамських островах звільнена від сплати всіх видів прибуткових податків, включаючи корпоративний і податок на приріст капіталу;
- акціонери компанії ІВС звільнені від сплати податків на спадок, дарування, гербового збору при передачі акцій, а також від вимог валютного контролю;
- компанія ІВС на Багамських островах сплачує щорічне державне мито до 31 січня наступного календарного року.

Щорічний реєстраційний збір складає 350 USD незалежно від розміру оголошеного статутного капіталу. Стягується штраф до 50% від річного урядового збору, якщо цей збір не сплачено у встановлений термін.

За прострочення оплати вищевказаних зборів передбачені наступні **штрафні санкції**:

1. За прострочення, що не перевищує два місяці від зазначеної дати, - 10% від зазначеної вартості щорічних зборів.
2. За прострочення, що не перевищує п'ять місяців від зазначеної дати, - 50% від зазначеної вартості щорічних зборів.
3. За прострочення, що перевищує п'ять місяців від зазначеної дати, компанія, яка здійснила таке прострочення, буде видалена (struck-off) з Реєстру компаній. Відновлення подібної компанії в Реєстрі компаній можливо, але в будь-якому випадку призведе до додаткових витрат.

Забороненими видами діяльності є проведення операцій з резидентами Багамських Островів, володіння нерухомістю на території Багамських островів, продаж своїх акцій або залучати позики у населення. Також компанія не має права: здійснювати банківський і страховий бізнес; бути трастом; надавати іншим компаніям зареєстрований офіс.

13.3. Компанії, зареєстровані в низькоподаткових юрисдикціях

До другої групи офшорних юрисдикцій можна віднести країни з пільговим оподаткуванням деяких видів господарської діяльності.

Зокрема, податкові пільги передбачені для холдингових і сервісних компаній в Швейцарії, холдингових і ліцензійних фірм в Нідерландах, холдингових і інвестиційних компаній в Люксембурзі, а також в цю групу відноситься Ірландія тощо. До таких офшорних юрисдикцій відносять країни Європейського Союзу, які дають змогу підприємствам проводити операції офшорного типу. В таких юрисдикціях підприємства звільняються від оподаткування (або оподатковуються за дуже низькою ставкою), здійснюється фінансовий контроль, що зобов'язує ведення бухгалтерської звітності та проведення незалежного аудиту. Важливим для діяльності компаній, які зареєстровані в таких офшорних юрисдикціях, є поширення дії договорів про **уникнення подвійного оподаткування**.

Незважаючи на уніфікацію різних сфер діяльності ЄС, залишається ризик подвійного оподаткування під час транскордонної виплати дивідендів. Для уникнення подвійного оподаткування в державах – членах ЄС була прийнята Директива 90/435/ЕЕС, яка стосується оподаткування дочірніх і материнських компаній, що знаходяться в різних державах-членах. Вони можуть оподатковуватися двічі, оскільки податок стягується і державою, в яку надходять гроші, і державою, де знаходиться платник (withholding tax) – податок, який стягується на виплати за кордон. Директива передбачає усунення податку з джерела в державі компанії – платника дивідендів із паралельним вирахуванням компанією – одержувачем дивідендів податку, сплаченого з розподіленого прибутку компанією – платником дивідендів або виключенням дивідендів з оподаткування. Для мінімізації ухилень від сплати податків із 2015 р. були внесені зміни в цю Директиву: європейські країни більше не зможуть надавати податкові пільги компаніям, які не ведуть реальну економічну діяльність у країнах Євросоюзу.

Найбільш відома схема уникнення оподаткування використовується за рахунок Ірландії. Країна є привабливою юрисдикцією для підприємців, які бажають мати престижну

компанію на території ЄС із помірним режимом оподаткування: податкова ставка на доходи становить 12,5% й є однією з найнижчих в ЄС. Згідно з ірландським законодавством і договорами щодо уникнення подвійного оподаткування, компанії - резиденти інших країн, тобто платники податків інших країн, в Ірландії податки не платять. Ірландія має широку мережу договорів про усунення подвійного оподаткування. Крім того, укладені інші податкові угоди з низкою країн, відповідно до яких від податку «джерела доходу» майже цілком звільнені відсотки, рентні платежі за володіння літаками і нерухомістю. Подібні договори Ірландією укладені з Бельгією, Німеччиною, Данією, Люксембургом, Норвегією, Швецією, Швейцарією.

В Ірландії під час сплати податку існує можливість заліку *іноземного податку* (foreign tax credit), сплаченого у відповідній державі, у рахунок ірландського податку, що підлягає сплаті і належать до тієї ж категорії доходів. Причому така можливість є й за відсутності між країнами податкової угоди (одностороннє звільнення). При цьому розмір заліку не може перевищувати суми ірландського податку, що підлягає сплаті із закордонного доходу.

Під час увезення в Ірландію товарів із країни – члена ЄС ірландський ПДВ не сплачується на кордоні, але вноситься покупцем у декларацію як такий, що підлягає сплаті за відповідний податковий період. У тій же декларації покупець указує і вхідний ПДВ на ту ж суму, що він приймає до відрахування (у разі, звичайно, якщо ці товари придбані для реалізації). Таким чином, під час увезення в Ірландію товарів із країн ЄС ПДВ найчастіше фактично не сплачується.



Цікаво знати...

На відміну від багатьох інших юрисдикцій офшорні компанії в Ірландії мають право вести діяльність і на території цієї країни. Водночас вони зберігають пільги, які звільняють їх від податків на доходи, отримані за кордоном. Доходи, джерело яких знаходиться у самій Ірландії, обкладаються за пільговою ставкою. За законами країни ірландська компанія, яка веде діяльність за кордоном, може бути визнана нерезидентною і звільнена від податків, якщо її акціонери і директори – нерезиденти Ірландії.

В Ірландії немає закону про охорону банківської таємниці, але на практиці таку охорону передбачено в договорі між банком і клієнтом. У разі її порушення банк виплачує клієнтам значну компенсацію.

Економіка Швейцарії - одна з найбільш ліберальних і конкурентоспроможних економік світу. Успіх Швейцарії безпосередньо пов'язаний з ліберальною економічною системою, політичною стабільністю і тісним економічним співробітництвом з іншими країнами.

Система оподаткування Швейцарії повністю відображає федеративний устрій країни, що складається з 26 незалежних кантонів, в яких є близько 2700 самостійних муніципальних утворень. Всі кантони мають повне право оподаткування, за винятком тих податків, збір яких є прерогативою федерального уряду. Як наслідок, у Швейцарії прийняті **три рівня оподаткування - федеральний, кантональний, общинний (муніципальний)**.



Цікаво знати...

Федерація має 26 кантонів і більше 2700 громад, які мають право стягувати податки відповідно за їх власними законами. Для спрощення процедури, прямі податки для всіх трьох рівнів зазвичай стягуються кантонами або громадами, таким чином, тільки одна податкова декларація повинна бути подана для всіх трьох рівнів прямого оподаткування.

Оскільки податкові ставки розрізняються в кантонах і муніципалітетах, для податкового планування важливий правильний вибір кантону реєстрації компанії.

У кантонах передбачені особливі режими оподаткування, ці режими доповнюють оподаткування на федеральному рівні і діють за умови дотримання закону про гармонізацію оподаткування.

Податковими режимами, що мають значення на міжнародному рівні і переважаючими в Швейцарії, є:

1. **Холдингова компанія.** Статус холдингової компанії для швейцарської компанії надається в разі якщо основною метою компанії, відповідно до статуту, є володіння і управління довгостроковими інвестиціями у власний капітал афілійованих компаній. Ця компанія повинна пройти додаткову перевірку складу активів або доходів, відповідно до якої дві третини активів компанії повинні

складатися з істотного володіння акціями або частками участі в капіталі, або дві третини загального доходу компанії повинні складатися з прибутку від акціонерної участі (дивіденди або дохід від приросту вартості капіталу). Відповідна встановленим вимогам холдингова компанія звільняється від сплати всіх кантональних / общинних прибуткових податків, за винятком доходу від нерухомості в Швейцарії, який обкладається податком за мінусом стандартних іпотечних витрат, пов'язаних з такою нерухомістю. В принципі, ефективна податкова ставка, застосовна до холдингової компанії, становить 7,83% (тобто ставка федерального прибуткового податку) до надання звільнення щодо дивідендів і доходів від приросту вартості капіталу. На кантональному / общинному рівні діє знижений податок на капітал.



Цікаво знати...

В 9-и кантонах використовується комбінована система з двома або трьома податковими ставками, що залежать від суми прибутку або рентабельності капіталу. Серед них найбільш популярний кантон Цуг. Тут 3% стягуються з перших 100 тис. CHF (81 800 EUR), і 6% з перевищуючих цю суму прибутку. По податку на корпоративний прибуток серед територіальних одиниць, в яких використовується пропорційна система, найнижча ставка застосовується в кантоні Люцерн. Вона становить 1,5% від оподаткованого прибутку. Найвища застосовується в кантоні Женева (10%). Номінальна ставка федерального податку на прибуток в Швейцарії складає всього 8,5%. Однак кожен кантон має своє власне податкове законодавство, а також місцеві податки. Якщо, наприклад, компанія є холдинговою, реальна податкова ставка в кантоні для неї може бути знижена до 5%.

2. Змішана торгова компанія. Змішана компанія може здійснювати обмежену комерційну діяльність на території Швейцарії. Як правило, не менше 80% доходу від комерційної діяльності повинно надходити з джерел, розташованих за межами Швейцарії (тобто з джерел в Швейцарії має надходити не більше 20% доходу). У багатьох кантонах існує додаткова вимога, згідно з якою 80% витрат мають бути пов'язані з діяльністю, що здійснюється за кордоном.

Якщо компанія виконує вищезгадані вимоги, то вона може клопотати про податковий статус відповідно до таких умов:

- відповідні певним умовам доходи від пайової участі (включаючи дивіденди, доходи від приросту вартості і прибуток від переоцінки) звільнені від податків;

- інші доходи, отримані в Швейцарії, оподатковуються за стандартними ставками;

- комерційно обґрунтовані витрати, пов'язані з певними видами доходів і надходжень, підлягають відрахуванню. Збитки, пов'язані з пайовою участю, зараховуються тільки в рахунок оподатковуваних прибутків від пайової участі (тобто прибутків, не звільнених від податку);

- комерційно обґрунтовані витрати, пов'язані з певними видами доходів і надходжень, підлягають відрахуванню. Збитки, пов'язані з пайовою участю, зараховуються тільки в рахунок оподатковуваних прибутків від пайової участі (тобто прибутків, не звільнених від податку);

- доходи, отримані за кордоном, підлягають частковому оподаткуванню на кантональному / комунальному рівні в залежності від масштабів діяльності компанії в Швейцарії;

- застосовуються пільгові ставки податку на капітал.

Податок на капітал. Це податок стягується тільки в кантонах раз на рік. В основі розрахунку податку на капітал лежить, в загальному випадку, чистий власний капітал компанії (тобто власний капітал, оплачений надлишковий капітал, статутні резерви, інші резерви, нерозподілений прибуток). У деяких кантонах також передбачено залік кантонального податку на прибуток корпорацій проти податку на капітал. У кантонах діють різні податкові ставки, які залежать від податкового статусу компанії. У 2009 р ставки були в діапазоні від 0,0010 до 0,5288% для компаній, які обкладаються податками в загальному порядку, і від 0,0010% до 0,4028% для компаній, що мають право на спеціальний режим оподаткування.

Податкові пільги. У Швейцарії передбачені податкові пільги як на федеральному, так і на кантональному рівні. Однак слід зазначити, що федеральні податкові пільги можуть надаватися лише в певних регіонах.

На федеральному рівні урядом встановлено перелік менш централізованих і економічно менш розвинених регіонів, які мають право надавати пільги комерційним структурам, включаючи часткове або повне зниження ставки податку на прибуток корпорацій на період до 10 років. Податкові пільги надаються для інвестиційних проектів, які задовольняють певні умови, наприклад, при створенні нових робочих місць у сфері виробництва, прийнятті зобов'язань не вступати в конкуренцію з існуючими підприємствами.

У кантонах пропонується часткове або повне зниження податкової ставки для цілей оподаткування на кантональному рівні на період до 10 років в залежності від кожного конкретного випадку. Зокрема, пільги можуть бути надані для створення нового підприємства або проекту з розширення існуючого підприємства, що має особливе економічне значення для даного кантону. Але перш за все податкові пільги комерційним підприємствам зазвичай надаються в зв'язку зі створенням нових робочих місць в регіоні, а саме, в більшості кантонів в зв'язку зі створенням 10-20 робочих місць.

Офшорна зона Нідерландів лише частково відповідає критеріям самого поняття. Тут існує гнучка система оподаткування, проте воно не виключено повністю. В країні немає валютного контролю стосовно іноземних фірм (тому нерідко говорять про офшори в Нідерландах), проте вони не звільняються від зобов'язань вести облік і формувати звітність.

Компанії можуть створюватися в таких формах:

1. BV - закриті компанії, засновники яких несуть обмежену відповідальність. У складі фірми повинні бути мінімум один акціонер і директор. Необхідно мати офіс на території Нідерландів і мінімальний статутний капітал в розмірі 1 євро. Така форма ведення бізнесу найбільш популярна серед інвесторів. Засновники отримують право емітувати іменні акції.

2. NV - акціонерне товариство відкритого типу, в структурі якого представлені хоча б один акціонер, правління та наглядову раду. Для такої компанії необхідно сформувати акціонерний капітал в 45 000 EUR. Дозволена емісія іменних акцій і акцій на пред'явника.

3. VOF - фірми, які не мають статусу юридичної особи. Відповідальність партнерів визначається домовленостями в рамках вкладених коштів.

4. CV - партнерство, відповідальність учасників якої обмежена.

Крім того, можливі реєстрація та обслуговування фірми в Нідерландах в формі асоціації, філії іноземної компанії, фондовій організації. Засновники та акціонери можуть бути громадянами будь-якої країни, в тому числі юридичними особами.

Переваги реєстрації компанії у Нідерландах.

Завдяки процедурі «звільнення від оподаткування» можна мінімізувати податкові зобов'язання.

Компанія, яка зареєстрована у Нідерландах, викликає більше довіри від контрагентів, ніж компанії зареєстровані на Кіпрі, адже країна не є класичним офшором, а тому має більший кредит довіри у світовому бізнес-товаристві.

Такі компанії як Google та Starbucks вже мають свої дочірні компанії у Нідерландах.

Власник компанії у Нідерландах може скористатися спеціальними перевагами для юридичних осіб від банків, які функціонують та забезпечують підтримку компаній, що працюють у спорідненому з ними секторі (наприклад, сільське господарство, ІТ технології тощо).

Нідерланди уклали договори про уникнення подвійного оподаткування із 95 країнами світу, у тому числі з Україною.

Особливості реєстрації компанії у Нідерландах:

- передбачено мінімальний статутний капітал.
- назва компанії має відповідати характеру діяльності.
- реєстрація компанії може бути здійснена за будь-якою адресою в межах території Нідерландів.
- обов'язок зберігати бухгалтерію протягом 10 років.
- передбачена мінімальна кількість засновників – 1 одна особа.
- відсутні вимоги щодо резиденства директора.
- обов'язковість повідомлення про склад засновників у Торгівельний реєстр.
- строк реєстрації компанії становить до 6 тижнів.

Створені сприятливі умови для діяльності й фінансових компаній, функція яких полягає в кредитному посередництві, переведенні кредитів та відсотків на основі податкової схеми, що

складена з ланцюга наданих пільг та переваг. До них належать відсутність у Нідерландах податку «біля джерела» на розподільний відсоток; низький податок, а в більшості випадків – відсутність податку «біля джерела» на переведені в країну відсотки з позик; при проведенні кредитно-позикових операцій (коли кредит фінансується за рахунок позики) дозволено виключати з оподаткованого податком доходу витрати на фінансування «вхідного кредиту». Особливістю податкового регулювання діяльності фінансових компаній у Нідерландах є й те, що тут нараховується так званий мінімальний оподатковуваний дохід, на основі якого стягується гарантований податок. Ставка цього податку є невеликою й, залежно від характеру кредиту та його величини, становить від 0,25 до 0,125 %. До інших важливих особливостей законодавства Нідерландів належить те, що воно надає можливість поєднувати в одному підприємстві холдингову, фінансову, ліцензійну та будь-яку іншу діяльність. Це робить Нідерланди ще привабливішими для міжнародного бізнесу.

13.4. Оншорні компанії

До третьої групи офшорних юрисдикцій відносяться територіальні утворення. Держави, які мають федеративний устрій, створюють офшорні юрисдикції на окремих своїх територіях. Такі офшорні юрисдикції можуть бути податковими гаванями і давати змогу здійснення офшорних операцій в межах усієї країни.



Оншор - це країни з звичайними (або високими) ставками податків. Це повна протилежність офшорів. Компанії, зареєстровані в оншор, платять податки за стандартною ставкою, подають фінансову звітність та проходять аудит, тобто працюють в рамках місцевого законодавства про резидентних компаніях і не користуються будь-якими спеціальними пільгами. Але вони теж широко використовуються в міжнародному податковому плануванні, наприклад, при побудові холдингових структур, в агентських схемах і для використання переваг угод про уникнення подвійного оподаткування.

Оншори користуються високим рівнем довіри в міжнародному суспільстві, вони не розглядаються в якості податкових гаваней, але, якщо дотримати певні умови, їх можна використовувати в низькоподатковій діяльності. Зазвичай оншорами вважаються ОАЕ, Великобританія, Данія, Нова Зеландія, Фінляндія, Чехія, Швейцарія та інші.

Так, ОАЕ включає сім еміратів, кожен із яких має власну специфіку й надає широкі можливості для підприємництва, насамперед у вільних економічних зонах (ВЕЗ).

В ОАЕ існує 3 основних види компаній:

1. ***Оншорна компанія за межами Вільних економічних зон.*** Володіння іноземцями - не більше 49%. Мінімумально 51% повинні належати громадянину ОАЕ, при цьому громадянин ОАЕ підписує додаткову угоду, де вказується, що 51% йому фактично не належить. На практиці даний вид компаній використовується рідко. Цей тип компаній необхідний для надання послуг безпосередньо на локальному ринку Об'єднаних Арабських Еміратів, як, наприклад, в разі відкриття готелю. Закон «Про комерційні компанії» встановлює наступні організаційно-правові форми оншорних компаній:

- товариства з обмеженою відповідальністю (Limited Liability Companies);
- приватні акціонерні компанії (Private Joint Stock Companies);
- публічні акціонерні компанії (Public Joint Stock Companies);
- спільні підприємства (Joint Participation Ventures);
- товариства (Limited Partnerships, General Partnerships).

2. ***Оншорна компанія у вільних економічних зонах (ВЕЗ).*** Компанія є повноцінною резидентною компанією в ОАЕ, і при цьому податок на прибуток становить 0%. Компанія може вести діяльність на території ОАЕ і з юридичними особами-резидентами ОАЕ. Компанії необхідно отримувати ліцензію на конкретний вид діяльності і мати реальний офіс. Потрібно представляти щорічний аудиторський звіт. Компанія має можливість отримати резидентні візи на акціонерів, директорів і співробітників компанії (видається до 4х резидентних віз на 3 роки, по кожній з яких можуть бути додатково оформлені візи на сім'ї).



Цікаво знати...

На сьогоднішній день в ОАЕ існує більше 30 ВЕЗ. Деякі з них спеціалізовані в певній галузі, наприклад, Dubai Media City, де в основному представлені медійні компанії, або Dubai Knowledge Village, де розташовуються більшість університетів. Інші ВЕЗ надають можливість реєстрації компанії практично під всі види діяльності.

З урахуванням наявності великої кількості вільних зон, спеціалізованих і без спеціалізації, на сьогоднішній день в Еміратах можна зареєструвати компанії практично під будь-який вид діяльності зі 100% володінням іноземцями. Діяльність даних компаній регулюється спеціальними законами для вільних економічних зон. Компанія інкорпорована, згідно даного законодавства, має право вести діяльність тільки на території Вільної Зони або за межами ОАЕ. **Для компаній в Вільних Економічних Зонах можливі наступні організаційно-правові форми:**

- компанія з одним засновником (Free Zone Establishment);
- компанія з декількома засновниками (Free Zone Company);
- представництво іноземної компанії (Permanent Establishment).

3. Офшорні компанії у Вільних Економічних Зонах.

Компанії даного типу мають право вести практично будь-який вид діяльності за територією ОАЕ. Дозволено 100% володіння іноземцями. Для даного виду компаній немає вимог щодо оренди офісу або надання звітності. Компанії не можуть скористатися перевагами угод про уникнення подвійного оподаткування.

Офшорна компанія у вільних економічних зонах:

- не платить будь-які податки і збори;
- відсутні вимоги до складання бухгалтерської звітності.

Проведення аудиту не передбачене, проте необхідно зберігати фінансову звітність за останні 5 років;

- не потрібна ліцензія;
- немає вимог щодо оплати мінімального статутного капіталу;
- валютний контроль відсутній.
- відсутність реєстрів бенефіціарів;

- немає правил тонкої капіталізації, трансфертного ціноутворення;

- можливість відкриття рахунків в банках ОАЕ.

Проте, існують **обмеження в діяльності**:

- компанія не може вести бізнес з фізичними / юридичними особами на території Еміратів (проте, це можливо за допомогою оншорних еміратських компаній);

- оскільки Емірати не приєдналися до Гаазької конвенції 1961 р. щодо легалізації документів, отримати Апостиль не є можливим, а процедура легалізації документів для використання за межами ОАЕ досить дорога.

- дані компанії не підпадають під дію угод про уникнення подвійного оподаткування;

- можливість отримання тільки однієї резидентної візи.

Акціонери та директори офшорних і оншорних компаній можуть бути будь-якої національної приналежності і необов'язково резиденти ОАЕ. Це можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Мінімальний розмір статутного капіталу залежить від типу обраної компанії і становить від 1 000 до 140 000 доларів США. Відразу після реєстрації компанії його можна використовувати.

Ведення бухгалтерської звітності та здача аудиту обов'язкові, проте вимоги до документації достатньо формальні, якщо компанія не веде діяльність, то здається мінімальний звіт. Для реєстрації компанії необхідно надати бізнес-план.

Гонконг - спеціальний адміністративний район Китайської Народної Республіки і один з найбільших світових фінансових центрів. Привабливість Гонконгу для ведення бізнесу обумовлена стабільністю його правової системи, заснованої на загальному праві, фінансовою стабільністю регіону, а також особливим режимом корпоративного оподаткування. Загальна ставка корпоративного податку в Гонконзі становить 16,5%. При цьому для компаній, що ведуть діяльність і отримують дохід виключно за межами Гонконгу, передбачено звільнення від оподаткування. Географічна близькість до Китаю, а також наявність мережі угод про уникнення подвійного оподаткування робить компанії в Гонконзі привабливим засобом як здійснення

міжнародних торгових операцій в азіатському регіоні, так і створення холдингів.

Оподаткування здійснюється за територіальним принципом. Це означає, що податок накладається тільки на прибуток, одержуваний компанією на території Гонконгу. Таким чином, якщо гонконгська компанія отримує прибуток в будь-якій країні, вона звільняється від податку на прибуток в Гонконзі. Прибуток, отриманий в Гонконзі, оподатковується за ставкою 16,5%. Прибуток на приріст капіталу, дивіденди та отримані відсотки не оподатковуються.

Основним фактором, що визначає розташування джерела доходів від торгівлі товарами, є місце дії договору купівлі-продажу. Під «дією» мається на увазі не тільки законне виконання договору, в розрахунок приймаються також переговори, укладення і виконання його умов.

Якщо прибуток компанії складають комісійні за забезпечення доставки товарів покупцям або за забезпечення схоронності товарів постачальника, призначених для замовників, дана діяльність, доходами якої є комісійні, розглядається як угода між принципалами. У цьому випадку джерелом прибутку є місце, де комісіонер здійснює свою діяльність. Якщо подібна діяльність ведеться через офіс в Гонконзі, то джерелом доходу є Гонконг.

Загалом, **до переваг діяльності в Гонконзі можна віднести:**

- при ввезенні і вивезенні товару порт Гонконгу звільнений від сплати мит;
- по всіх угодах, які визнані зарубіжними, податок - 0%. Якщо всі угоди фірми відносяться до таких, доведеться платити лише щорічне мито - приблизно 290 \$;
- на посади власників і директорів компанії можуть бути визначені номінальні особи;
- проведення зборів акціонерів необов'язкове;
- існує можливість придбання готових фірм;
- валютний контроль відсутній.
- конкретних вимог до капіталу немає, тому можлива реєстрація компанії навіть з капіталом в 1 гонконгський долар (13 центів). Зазвичай статутний капітал становить 10 000 гонконгських доларів (1 280 \$).

Як і більшість європейських країн, Данія з першого погляду має високі податки. При цьому високими вони є і самі по собі, і в порівнянні з встановленими в сусідніх розвинутих державах. Ефективна ставка податку на прибуток в королівстві Данія становить 22 %, але наявність широкої мережі договорів про уникнення подвійного оподаткування, можливість вигідного використання юрисдикції в якості холдингу і ряд інших податкових переваг притягують до створення бізнесу в Днії з усього світу.

Оподаткування в Данії ведеться за територіальним принципом, це означає, що оподатковується тільки прибуток, отриманий від джерел всередині країни. З цієї точки зору вигідно створення в Данії товариств, які не є об'єктами оподаткування за місцевим законодавством. Іншими словами, податком обкладаються доходи учасників товариства, а не вона сама як юридична особа. Відповідно, якщо дохід отриманий нерезидентом Данії, а джерело доходу - поза Данії, дохід не підлягає оподаткуванню в Данії (незважаючи на те, що він «транзитом» пройшов через датське товариство).

Крім податку на прибуток юридичних осіб, який завжди є головним податковим тягарем для компанії, в Данії передбачені наступні види податків:

ПДВ - Данія була однією з перших країн, що впровадили систему оплати даного податку. Було це в 1967 році, і з тих пір законодавство зазнало кілька змін. На сьогоднішній день базова ставка податку дорівнює 24,5%, знижені ставки застосовуються до невеликого переліку товарів і послуг, як: газети, медичні препарати, послуги страхування, позики. Згідно з територіальним принципом угоди підлягають оподаткуванню, якщо вони були укладені і виконані на території Данії. Прибуток від продажу матеріальних і нематеріальних активів (податок на приріст капіталу), як правило, входить у оподатковувану базу. Сказане не відноситься до прибутку від продажу портфельних, групових акцій і акцій дочірніх компаній.

Податкову привабливість Данії як холдингової юрисдикції створює пільговий режим оподаткування дивідендів.

Дохід датської компанії від дивідендів звільняється від податків в наступних випадках:

1) Якщо дивіденди виплачуються по акціях дочірніх компаній. При цьому застосовується правило володіння як мінімум 10% акцій і компанія повинна бути резидентом Данії або країною, до якої застосовується директива ЄС про материнські і дочірніх компаніях або має бути підписана угода з Данією.

2) При отриманні дивідендів від акцій групи компаній при дотриманні правил консолідації. У разі виплат дивідендів нерезидентним компаніям податок у джерела не стягується, якщо дивіденди виплачуються по акціях дочірніх компаній або по акціях групи компаній. На роялті стягується податок за ставкою 25%, але є можливість зниження відповідно до договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Процентні виплати не обкладаються податком.

Компанії зобов'язані складати (датською мовою) і подавати до відповідних органів фінансову звітність. При цьому аудит є обов'язковим тільки для великих компаній, що дозволяє заощадити малому і середньому бізнесу в Данії значні кошти.

Питання для самоконтролю

1. Що таке офшор?
2. Що таке фінансовий офшор?
3. У чому полягає зміст фінансової офшорної діяльності?
4. У чому полягають особливості фінансової діяльності класичної офшорної компанії?
5. Які особливості фінансової діяльності офшорної компанії в низькоподаткових юрисдикціях?
6. У чому полягає фінансова привабливість Белізу для іноземних інвесторів?
7. Які компанії можна зареєструвати в Белізі?
8. Які вимоги до реєстрації офшорної компанії в Белізі?
9. Які основні характеристики офшорних компаній Панами ви можете назвати?
10. Які основні характеристики офшорних компаній Багамських Островів ви можете назвати?

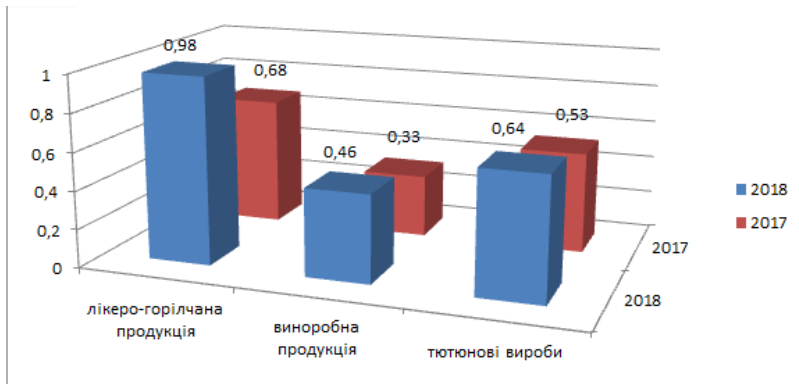
11. У чому полягають особливості реєстрації офшорних компаній в Ірландії?
12. Як забезпечується конфіденційності банківського бізнесу в Ірландії?
13. Який рівень конфіденційності банківського бізнесу у Швейцарії?
14. Чому в країні вигідно реєструвати холдингові компанії?
15. Чому країну відносять до нетипових офшорів у Європі?
16. У чому полягають особливості реєстрації офшорних компаній у Швейцарії?
17. Який рівень конфіденційності банківського бізнесу у Швейцарії?
18. Чому в країні вигідно реєструвати холдингові компанії?
19. Чому країну відносять до нетипових офшорів у Європі?
20. У чому полягають особливості діяльності фінансових компаній у Нідерландах?
21. Які особливості діяльності компаній в оншорах?

ДОДАТКИ

Додаток А

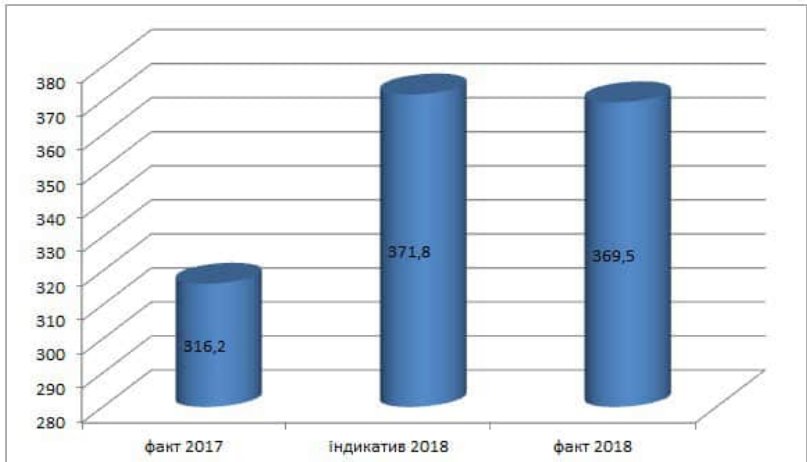


*Динаміка надходження податку на додану вартість до Державного бюджету України у 2010 – 2018 роках, млрд. грн.
Джерело: [53]*



*Динаміка надходжень акцизного податку до загального фонду державного бюджету України за видами підакцизних товарів 2017 – 2018 роках, млрд. грн.
Джерело: [53]*

Продовження додатку А



**Находження митних платежів до державного бюджету
України у 2017 – 2018рр., млрд. грн.**

Джерело: [53]

ЛІТЕРАТУРА

Законодавство:

1. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15>
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14>
4. Закон України «Про валюту і валютні операції» № 2473-VIII від 21.06.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2473-19>
5. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» № 1792-VIII від 20.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
6. Закон України «Про засади державної регіональної політики» №156-VIII від 05.02.2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
7. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» № 332 - XIV від 22.12.98 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/332-14>
8. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» №236/96 від 07.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
9. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» № 330-XIV від 22.12.98 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/330-14>
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р., із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/959-12>
11. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1560-12>
12. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від

04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15>

13. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» № 280/97 від 21.05.1997 р., із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/280/97-%D0%B2%D1%80>

14. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» № 586-XIV від 09.04.1999 р., із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/586-14>

15. Закон України «Про Національний банк України» № 679-XIV від 20.05.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

16. Закон України «Про організації роботодавців» № 2436-III від 24.05.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2436-14>

17. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 05.04.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.

18. Закон України «Про приєднання до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг» № 3301-IV від 11.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3301-15>

19. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-vi>

20. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 94/96-ВР від 19.03.1996 р., із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/93/96-%D0%B2%D1%80>

21. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

22. Закон України «Про споживче кредитування» № 1734-VIII від 15.11.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1734-19>

23. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» № 2850-IV від 08.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2850-15>

24. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 7.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/85/96-%D0%B2%D1%80>

25. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» № 671

від 2.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/671/97-%D0%B2%D1%80>

26. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1861-15>

27. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664-III від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

28. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

29. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>

30. Постанова Кабінету міністрів України «Питання утворення Експортно-кредитного агентства» № 65 від 07.02.2018 р. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF>

31. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977» № 1045 від 27.12. 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF>

32. Постанова НБУ « Про затвердження Положення про перелік заходів захисту, порядок та критерії їх запровадження, подовження та дострокового припинення» №4 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0004500-19>

33. Постанова НБУ «Про документ для обліку та реєстрації валютно-обмінних операцій» №16 від 04.01.2019 р. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0016500-19>

34. Постанова НБУ «про затвердження інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів» №7 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007500-19>

35. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про валютний нагляд» №13 від 03.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-19>

36. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті» №5 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19>

37. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями» №2 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0002500-19>

38. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції» №8 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0008500-19>

39. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками» №6 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0006500-19>

40. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України» №1 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0001500-19?lang=en>

41. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей» №3 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0003500-19>

42. Постанова НБУ «Про затвердження Правил функціонування Системи підтвердження угод на валютному ринку України» №10 від 02.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0010500-19>

43. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення ефективного функціонування Експортно-кредитного агентства № 8318 від 23.04.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=8318&skl=9

44. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про перелік офшорних зон» № 143 від 23.02.2011 р., № 1079-р від 27.12.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80>

45. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони № 984-011 від 01.09.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

46. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/435-15>

Основна:

1. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : [б. в.], 2004. – 280 с.
2. Атамчук О.В. Регулююча функція податків та регуляторний потенціал податкової системи / О.В. Атамчук // Економічна наука. – 2009.– №10 С. 26-29.
3. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посібник / І. В. Багрова. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 384
4. Базилевич В. Д. Страхова справа. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2002. – 203 с.
5. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
6. Банковское дело : Учебник – 2-е изд. перераб. и доп. Под ред. О. И. Лаврушина. – М. : «Финансы и статистика», 2005. – 672 с.
7. Басенко В. Л. Проблема мошенничества в сфере страхования : материалы науч.-практ. конф. преподавателей экономических дисциплин [Проблемы реформирования экономики – региональный аспект - / В. Л. Басенко, 26 апр. 1999 г. – Владивосток. : ДВГУ, 1999. – С. 45–46.
8. Басюк Т.П. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій. / Т.П. Басюк // Економіка, фінанси, право. – 2017. – № 6. – С. 20-24.
9. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. Посіб. – 5-те вид., перероб. і доп. / О.В. Васюренко. – К.: Знання, 2006. – 311с.
10. Вишневский В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др. ; под общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ; ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
11. Вовчак О. Д. Факторинг: навч. посібник / О. Д. Вовчак, В. І. Рудевська, А. Л. Єпіфанова. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. – 299 с.
12. Глущенко С. В. Г Монетарна політика: теоретико-методологічні аспекти: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / С. В. Глущенко. – К. : НаУКМА, 2017. – 64 с.
13. Головльов Ю.В. Банки і банківські послуги в Україні: питання теорії і практики / Ю.В. Головльов // Фінанси і статистика. – 2016. – № 4. – С. 9-11.
14. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О. П. Гребельник. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 432 с.
15. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяль-

ності у 2012 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pidruchniki.com.ua>, 2012. – 132 с.

16. Григорьків В.С. Фінансова математика підручник / В.С. Григорьків, О.І. Ярошенко, П.О. Нікіфоров. – Чірнівці: ЧНУ, 2011. – с. 488.

17. Грицюк, І. В. Бюджетно-податкові інструменти регулювання дефіциту бюджету / І.В. Грицюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 146-152.

18. Гуроров О.І., Михайлова Л. І. Управління інноваціями : навч. посібник / О.І. Гуроров, Л.І. Михайлова, І.О. Шарко, С.Г. Турчіна, О.В. Киричок. – Вид. 2-ге, доп. – Харків: «Діса плюс», 2016. – 266 с.

19. Дідківський М. І. Зовнішньо-економічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / М. І. Дідківський. – Київ : Знання, 2006. – 463 с.

20. Деньги. Кредит. Банки : учеб. для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 622 с.

21. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; за заг.ред. А.А.Мазаракі. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2015. – 376 с.

22. Дзюблюк О.В. Валютна політика / О.В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.

23. Диба М. І., Юркевич О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронне видання]: монографія / [М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М. І. Диби і к.е.н., доц. О. М. Юркевич. – К.: КНЕУ, 2013. – 425 с.

24. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.

25. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Г. М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ. – 2002. – 172 с. 6.

26. Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак. – Одеса: Фенікс, 2013. – 332.

27. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [Текст]: монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 334 с.

28. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.

29. Іванов Ю. Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / Ю. Б. Іванов. – Харків : ВД “Інжек”, 2007. – 448 с.
30. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – К.: Кондор, 2017. – 336 с.
31. Карлін М. І. Інвестиційні офшори [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – 292 с.
32. Карлін М. І. Податкові системи країн Азії : навч. посіб. / М. І. Карлін, Н. І. Ліповська-Маковецька. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 232 с.
33. Карлін М. І. Світові фінансові центри : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : Кондор, 2015. – 424 с.
34. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : Знання. – 2011. – 768 с.
35. Карлін М. І. Фінансові офшори [Текст] : навч. посіб. для студ. ВНЗ III–IV рівнів акредитації / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 240 с.
36. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках: Підручник / Л. М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 212-218.
37. Ковальов П. Банківський ризик-менеджмент у ракурсі фінансової кризи / П. Ковальов // Фінансовий ринок України. – 2009. – №12 (74). – С.27-30.
38. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, Т.В. Батанова. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 182 с.
39. Конвенція про міждержавний лізинг від 28 листопада 1998р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_179
40. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. д.э.н., проф. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
41. Лазарева Т. П. Нетрадиционные формы кредитования внешнеэкономической деятельности / Т. П. Лазарева // Право и экономика. – 2011. – № 1. – С. 15-16.
42. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Б. М. Литвин, М.В. Стельмах. – К.: Хай-Тек Прес., 2012. – 336 с.
43. Макаренко М. І. Бюджетно-монетарне регулювання цін у перехідній економіці України [Текст] / М. І. Макаренко. – К. : Знання України, 2002. – 304 с.
44. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
45. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: навчаль-

ний посібник / Л.Л. Носач, К.Ю. Величко, О.І. Печенка,, Ж.С. Зосимова, Н.А. Сокол – Харків: Видавництво «Форт», 2016. – 240 с.

46. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. І. Барановської. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 288 с.

47. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.; за ред. М. І. Макаренко та І. І. Д'яконової. –К. : Центр учб. л-ри, 2013. – 548 с.

48. Міжнародні фінанси : навчальний посібник / [І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Макаренко та д-ра екон. наук, доц. І. І. Д'яконової. – Київ : «Центр учбової літератури», 2012. – 548 с.

49. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська. – К.: Знання, 2006. – 727с.

50. Науково-практичний коментар Митного кодексу України / За заг. ред. Є. В. Додіна. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2019. – 720 с.

51. Науменкова С. В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.

52. Новицький В.Є. Міжнародна торгівля: навчальний посібник / В. Є. Новицький. – К.: Зовнішня торгівля, Ельга, 2007. – 264 с.

53. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

54. Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг : монографія / О. І. Пальчук. – Київ, 2011. – 164 с.

55. Петрашко Л. П. Валютні операції: навчальний посібник / Л. П. Петрашко. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2012. – 271 с.

56. Петрук О.М. Банківська справа: навчальний посібник / О.М. Петрук. – К.: Кондор, 2007. – 461 с.

57. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібн. / Г. М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ. – 2002. – 172 с.

58. Плиса В.Й. Страхування: навч. посібн. / В.Й. Плиса. – К.: Каравела, 2006. – 392 с.

59. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – С. 270-273.

60. Симонова Г.Д. Визначення місця митної вартості товарів у системі державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами / Г.Д. Симонова, Г.О. Хабло // Вісник АМСУ. – 2010. – № 1.

61. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Р. В. Пікус, О. Ф. Філонюк, О. І. Черняк. – К. : Знання, 2008. – 1019с.

62. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчально-методичний посібник / Л. В. Торгова; О. В. Хитра. – Львів : Новий Світ-2000, 2012. – 512 с.
63. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / Кредісов А. І. – Київ : ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
64. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій / Т.П. Басюк // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 6. – С. 20-24.
65. Чичкало-Кондрацька І. Б. Міжнародна інноваційна діяльність: навчальний посібник / І. Б. Чичкало-Кондрацька, А. А. Буряк – Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2018. – 95 с.
66. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / О.В. Шкурупій. – К: ЦУЛ, 2012. – 304 с.
67. Ярема Б.П. Особливості оподаткування товарів (предметів) через митний кордон України: Навчальний посібник / Б.П. Ярема. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 272с.

Додаткова:

1. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fci.nl/en/home>.
2. Hołynskyy Y. Funkcje Państwowej służby skarbowej Ukrainy w odniesieniu do zarządzania przepływami finansowymi / Y. Hołynskyy // Nauka i studia. – Premyśl. – 2013. – №25 (93). – P.41–47.
3. Natalia Sytnyk. Influence of investment policy on financial safety of the state in context of balancing/ Natalia Sytnyk, Olena Gerasymenko // *Finanse i rachunkowość*, red. Anna Ćwiąkała-Małys // *Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego*. – Wrocław. – N 5/2018. – P. 145-159
4. Sytnyk N. Influence of investments into trade sphere on a financial system firmness and balancing / N. Sytnyk, O. Gerasymenko // *Proceedings of the VII International Academic Congress «Modern World: Politics, Economy, Culture, History, Technology, Science and Education»* (Canada, Ottawa, 18-20 March 2015). «Ottawa University Press», – P. 159-164.
5. Sytnyk N. Problems and prospects of fiscal management in the field of trade (Проблеми та перспективи фіскального управління у сфері торгівлі) / N. Sytnyk, O. Gerasymenko / *Problems of social and economic development of the business: national and international experience (Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт)* : Collective monograph. – Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, 2016. – P. 66-76.

6. Sytnyk N. Role of transport logistics in the internal trade competitiveness increase / Sytnyk, O. Gerasymenko // *Yale Review of Education and Science*, 2015, No.1. (16), (January-June). Volume VI. "Yale University Press", 2015. – P. 189-195. (Proceedings of the Journal are located in the Databases Scopus. Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 4.865. SCImago Journal Rank (SJR): 4.875).
7. Sytnyk N. S. Features of competitive trade's formation in Ukraine / N. S. Sytnyk // *Journal L' Association 1901 «SEPIKE»*. – France : Ausgabe 4 ; Osthofen, Deutschland, 2014. – С. 228-233.
8. Sytnyk Natalia The role of information technologies in the development of the customs system of Ukraine / Natalia Sytnyk, Lesya Dzhuhan // *Ukraine – EU/ Innovations in Education, Technology, Business and Law: collection of international scientific papers*. – Chernihiv: CNUT, 2018. – P. 249-252.
9. V. Krugliakova. Innovative activities of the food industry companies in Ukraine: state and perspectives of development // *Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach*. – CA, USA, V&M Publishing. – 2017. – 8th edition. – P. 199-204.
10. Борисенко О. П. Система державного контролю за зовнішньоекономічними операціями в Україні та напрями її вдосконалення / О. П. Борисенко // *Вісник Академії митної служби України*. – 2013. – № 2 (42). – С. 82–88.
11. Береславська О. І. Теоретичні засади формування механізму валютного регулювання / О. І. Береславська // *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. – 2011. – № 2 (53) – С. 60-67.
12. Береславська О.І. Механізм валютного регулювання в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.І. Береславська ; Держ. податк. служба України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – К., 2011. – 31 с.
13. Блашук-Дев'яткіна Н. З. Регулювання споживчого кредитування в Україні / Н. З. Блашук-Дев'яткіна, Л. О. Петик, Ю. І. Кіндрат // *Молодий вчений*. – 2018. – №11. – с. 1073-1075.
14. Блашук-Дев'яткіна Н. З. Тенденції кредитного ринку України / Н. З. Блашук-Дев'яткіна, Л. О. Петик, М. П. Ковальчук // *Молодий вчений*. – 2018. – №10. – с. 717-720.
15. Блашук-Дев'яткіна Н. З. Тенденції розвитку фондового ринку України / Н.З. Блашук-Дев'яткіна, Р. О. Петик. // *Економіка. Фінанси. Право*. – № 4'2018. – с. 16-21.
16. Блашук-Дев'яткіна Н.З. Капіталізація банківської системи України" / Н.З. Блашук-Дев'яткіна, Р. О. Петик. // *Економіка. Фінанси. Право*. – № 4/1'2017. – с. 12-16.

17. Бюджетно-податкова політика активізації підприємництва в Україні: кол. моногр. / [Сташишин А.В., Ситник Н.С., Ватаманюк-Зелінська У.З. та ін.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. – Львів : «Сполом», 2016. – Ч.1. – 412 с.
18. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.О. Васюренко ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 20 с.
19. Вітко Ю.Д. Морфологічний аналіз сутності поняття зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Ю.Д. Вітко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – № 249. – С. 101–109
20. Вовканич А. І. Особливості формування ресурсів комерційних банків / А.І. Вовканич // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2010. - №2(8). – с. 157-164.
21. Войтов С.Г. Структурна детермінація митно-тарифного регулювання / С.Г. Войтов // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9–10. – С. 22.
22. Глобальна економіка. Курс лекцій : навч. посіб. / За заг. ред. Гупала О.Г., Сташишина А.В.] – 2-ге вид., доп., – Львів : СПОЛОМ, 2017. – 316 с.
23. Глобальна економіка. Курс лекцій: навч. посіб. / Гупала О.Г., Ситник Н.С., Бугіль С.Я. за заг. ред. Гупала О.Г. – Львів, ЛДФА, 2015. – 283 с.
24. Голинський Ю. О. Методи наукових досліджень та аналізу процесу виконання бюджетів / Ю. О. Голинський // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент . – Вип. 15. – Одеса, 2016. – С. 96 – 100.
25. Голинський Ю. О. Методика та практичні підходи до аналізу виконання бюджету органами Державної казначейської служби України / Ю. О. Голинський // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Серія: Економічні науки, №9. – С. 192-195.
26. Голинський Ю. О., Луців Л. М. Модернізація інформаційної системи казначейського обслуговування бюджетів / Ю. О. Голинський, Л. М. Луців // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск Ч.5. – Херсон: ХДУ, 2015. – С.149-152.
27. Голинський Ю. О., Луців Л. М. Складові оцінки якості державного фінансового контролю виконання бюджетів / Ю. О. Голинський, Л. М. Луців // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – Випуск 3 (125). – Львів, 2017. – С.65-69.
28. Голинський Ю. О., Луців Л. М. Теоретичні аспекти моніторингу виконання державного бюджету України / Ю. О. Голинський, Л. М. Луців // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – Том

21. – Випуск 9(51). – Одеса, 2016 – С. 120-124.

29. Голинський Ю. О., Шиманська І. О. Проблеми та шляхи вдосконалення казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів України / Ю. О. Голинський, І. О. Шиманська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск №12/2017. Ч.2. – Ужгород, 2017. – С. 169 – 172.

30. Голинський Ю.О. Ліквідність казначейства та методи управління нею / Ю. О. Голинський // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Серія: Економічні науки, Випуск Частина 4. – С. 32-34.

31. Голинський Ю.О. Фінансова безпека держави в умовах глобалізації. Монографія / За ред. О. А. Біттера, А. Р. Дуба. – Львів, 2014. – 172 с.

32. Гребельник О. П. Місце і роль митних платежів у системі оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. П. Гребельник // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір. – №2. – 2011. – С.4-8.

33. Джаксімбаєв В. В. Стратегія розвитку біржового ринку фінансових деривативів / Джаксімбаєв В. В., Охріменко І. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/19/4350>

34. Доліновська О. Міжнародний кредит: економічна природа, сутність та види / О. Доліновська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///D:/Downloads/mezhdunarodnyy-kredit-ekonomicheskaya-priroda-suschnost-i-vidy.pdf>

35. Дубик В. Я. Інноваційна діяльність як передумова сталого розвитку національної економіки / В.Я. Дубик, О.Б. Осідач // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2016. – № 3-4 (62). – С. 5-10.

36. Дубик В.Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і народження прибутковості / В.Я. Дубик, О.Б. Осідач // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2014. – № 2 (51). – С. 31–40

37. Дубик В.Я. Вплив фінансової глобалізації на економічну безпеку національної фінансової системи / В.Я. Дубик, Б.А. Карпінський // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.8. – С. 177–184

38. Дубик В.Я. Державний сектор економіки України: проблеми та сучасний стан розвитку / В.Я. Дубик, А.В. Сташишин, І.В. Барська // Молодий вчений. – 2018. – № 10(62). – С. 415-421

39. Дубик В.Я. Ефекти забезпечення фінансової безпеки торговельних відносин України і ЄС в умовах глобалізації / В.Я. Дубик, Б.А. Карпінський // Вісник Національного лісотехнічного університету України. –

2013. – Вип. 23.4. – С. 147–156

40. Дубик В.Я. Маркетинговий підхід до аналізу конкурентоспроможності вітчизняних підприємств туристичного бізнесу в умовах євроінтеграції / В.Я. Дубик, О.Б. Осідач // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2016. – Вип. Вип. 26.2. – С. 64–70

41. Дубик В.Я. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як фактор активізації євроінтегаційного процесу / В.Я. Дубик // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2013. – № 10 (48). – С. 5–11

42. Дубик В.Я. Підвищення якості казначейського виконання видаткової частини державного бюджету України / В.Я. Дубик, Н.І. Омелян // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2018. – №2(54). – С. 709-714

43. Дубик В.Я. Стратегічний вимір напрямів інтеграції та глобалізації в Україні у контексті її економічної безпеки / В.Я. Дубик // Вісник ЛКА. Серія економічна. – Вип. 42. – Львів : ЛКА, 2013. – С. 164–171

44. Дубик В.Я. Сучасна система оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В.Я. Дубик, М.В. Боднар // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2018. – №11(63). – С. 1111 – 1115

45. Дубик В.Я. Фінансова глобалізація в контексті зрушень у національних фінансових системах: еволюційний підхід / В.Я. Дубик, Б.А. Карпінський // Вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 150–158

46. Дубик В.Я. Экономическая безопасность в условиях глобализации : монография / В.Я. Дубик, Б.А. Карпинский и др.; [под общ. ред. С.С. Чернова]. – Новосибирск : Издательство ЦРНС, 2013. – 170 с.

47. Завора Т. М. Принципи валютного регулювання в Україні / Т.М. Завора, І.Г. Діхтяр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/224/1/%D1%82%D0%B5%D0%B7%D0%B8_%D0%B%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D1%80%D0%B4%201.pdf

48. Звір В.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі / З.В. Юринець, Д.Б. Задорожний, В.В. Звір // Збірник науково-технічних праць. – Науковий вісник НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.10. – С. 282-291.

49. Звягін А. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 року / Андрій Звягін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://evris.law/uk/stattjamaizhnarodna-torgivlja-tendencii-2019-roku/>

50. Івашова Л. М. Спрощений митний контроль у контексті економічної безпеки: проблеми та шляхи їх розв'язання / Л. М. Івашова, Л. І. Кийка // Вісник Академії митної служби України. – 2012. – № 1(6). – 146–152с.

51. Клепанчук О. Ю. Дослідження місця та ролі податків у суспіль-

стві / О. Ю. Клепанчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип. 24.4. – С. 294-302.

52. Клепанчук О. Ю. Зарубіжний досвід державної підтримки розвитку малого підприємства та можливості його використання в Україні / О. Ю. Клепанчук // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2014. – Вип. 10 (287). – С. 57-63 .

53. Клепанчук О. Ю. Організація податкового менеджменту в процесі оподаткування суб'єктів малого бізнесу / О. Ю. Клепанчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 191-199 .

54. Клепанчук О. Ю. Податкове планування в системі управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів малого бізнесу, його суть, складові елементи та методи / О. Ю. Клепанчук, М. Я. Вірт // Сталій розвиток економіки : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2016. – Вип. 31. – С. 234-241.

55. Клепанчук О. Ю. Прямі та опосередковані форми фіскального впливу на розвиток малого бізнесу / О. Ю. Клепанчук // Вісник Львівської комерційної академії : збірник наукових праць. (Серія економічна). – 2015. – Вип. 49. – С. 231-236.

56. Клепанчук О. Ю. Розвиток теорій оподаткування / О. Ю. Клепанчук // “Dny vědy-2014 :materiályXmezinárodnívědecko-praktickákonference.– Praha : Publishing House “Education and Science” s.r.o. – Dil. 9 – P. 41-45

57. Клепанчук О. Ю. Роль фіскальної політики як інструменту регулювання економіки / О. Ю. Клепанчук // Naukowa Przestrzeń Europy-2014: materiały X międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. – Przemysł : Nauka i studia. Vo 9 – S. 51-53

58. Клепанчук О. Ю. Фіскальна політика, як інструмент регулювання економіки / О. Ю. Клепанчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 250-256 .

59. Клепанчук О. Ю. Фіскально-економічні важелі впливу на діяльність суб'єктів малого бізнесу / О. Ю. Клепанчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип. 24.11. – С. 247-255 .

60. Клепанчук О.Ю. Соціально-економічна природа носіїв фіскальної суті / О.Ю. Клепанчук // Економічний дискус : Міжнародний науковий журнал – 2016. Вип 3 – С 7-14

61. Клепанчук О.Ю. Удосконалення механізмів адміністрування по-

даткових платежів в умовах фінансової підтримки розвитку малого бізнесу/ О.Ю. Клепанчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – 2017. – Вип. 27.2. – С. 140-145.

62. Конкурентоспроможність національної економіки: фіскальні важелі та стимули : кол. моногр. / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Вагаманюк-Зелінська УЗ.]; під заг. ред. д.е.н. Ситник Н.С. – Львів : «Апріорі», 2017. – Ч.2. – 512 с.

63. Коротко про нове валютне регулювання в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/korotko-pro-nove-valyutne-regulyuvannya-v-ukrayini/>

64. Краковська А. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання / А. Краковська, І. Вишневський, Н. Педос. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf

65. Круглякова В. В. Активізація інноваційного потенціалу харчової промисловості як запорука економічного розвитку країни / В.В. Круглякова, З.В. Юринець, М.О. Кохан // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Науковий журнал. 2018. №3, Т.1 (258). С. 90-93.

66. Круглякова В. В. Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях національної економіки / В.В. Круглякова, З.В. Юринець, Л.Й.Гнилянська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Науковий журнал. 2017. №5 (251). С. 187-189.

67. Круглякова В. В. Стратегічні підходи до розвитку суб'єктів господарювання на основі активізації використання їх інноваційного потенціалу / В.В. Круглякова, З.В. Юринець, І.Р. Мишишин // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. / Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. Львів. 2018. Вип. 3 (131). С. 121-125.

68. Круглякова В. В., Юринець З. В. Інноваційний потенціал суб'єктів господарювання харчової промисловості України: монографія / В. Круглякова, З. Юринець. – Львів: Ліга-Прес, 2019. – 131 с.

69. Круглякова В.В. Бар'єри на шляху розвитку інноваційної діяльності в економіці України / З.В. Юринець, О.А. Петрух, В.В. Круглякова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №12. – С. 183-187.

70. Круглякова В.В. Інноваційний потенціал як основа стратегії розвитку підприємств // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2014. – Т. 19. Вип.1/1. – С. 104-106.

71. Круглякова В.В. Інноваційно-інвестиційна політика держави: стан та особливості розвитку / З.В. Юринець, В.В. Круглякова, О.А. Петрух

// Економіка та суспільство. – 2016. – №4. – С. 108-113.

72. Круглякова В.В. Методологія оцінювання інноваційного потенціалу підприємств // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. Вип. 28 Ч.4. – Чернівці: БДФЕУ, 2015. – С. 39-41.

73. Круглякова В.В. Нейромережеве моделювання як інструмент прогнозування інноваційного розвитку економіки України / З.В. Юринець, В.В. Круглякова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 6. – С. 425-432.

74. Круглякова В.В. Особливості мотивування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання / З.В. Юринець, Р.В. Юринець, В.В. Круглякова // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Економічні науки: Науковий журнал. – Хмельницький: РВЦ Хмельницького національного ун-ту. – 2017. – № 2. Том 1 (246). – С. 122-125.

75. Курок О. О. Складові елементи управління ЗЕД підприємств в системі митно-тарифного регулювання / О. О. Курок // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 111-114.

76. Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів / О. О. Лапко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острого : Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4(32). – С. 165-170.

77. Любива Ю. В. Деякі питання митно-тарифного регулювання / Ю. В. Любива // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Право. – 2010. – № 2. – С. 78-81.

78. Максименко А.В. Офшорні схеми в європейському оподаткуванні / А.В. Максименко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/4.pdf

79. Манаєнко І. М. Розвиток міжнародного факторингу в контексті постіндустріалізації світової економіки / І. М. Манаєнко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///D:/Desktop/108759-230686-1-SM.pdf>

80. Маслянюк О. Кремнієва долина: особливості виникнення, секрети успіху та відомі українці // ДП «Український інститут інтелектуальної власності»: Відділення патентно-інформаційних послуг, консультацій та сприяння інноваційній діяльності, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iii.ua/uk/news/kremniieva-dolina-osoblivosti-viniknennya-sekreti-uspihu-ta-vidomi-ukrayinci>.

81. Мішакіна Л. Валютний контроль по-новому: що змінилося / Л. Мішакіна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.crowe.com/ua/croweacu/news/exchange-control>

82. Мосьондз С.О. Офшорне законодавство в Україні: міф чи реаль-

ність / С.О. Мосьондз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/123/92/>

83. Новікова К. І. Перспективні напрями розвитку митотарифного регулювання в Україні / К. І. Новікова // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 141-145.

84. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>.

85. Національний банк затвердив нову систему валютного регулювання та оприлюднив дорожню карту валютної лібералізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85295172

86. Ольховик Л.А. Види брокерської діяльності в Україні / Л.А. Ольховик, Д.В. Райчева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part_1/23.pdf

87. Оподаткування в Швейцарії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fbs-tax.com/uk/tax-planning/switzerland/taxation-in-switzerland/>

88. Особливості створення і діяльності офшорних компаній. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radnuk.info/pidrvchnuku/privat/4411>

89. Офшор в Белизе. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.offshorelaw.ru/register/belize/>

90. Офшор Ірландія // Finance Business Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fbs-tax.com/uk/ofshorni-kompanii/onshori/onshor-irlandiya/>.

91. Офшори: офшорні зони та відкриття офшорних компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://narbank.kiev.ua>

92. Офшорна зона Беліз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://narbank.kiev.ua/page/8>

93. Почерніна Н.В. Інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності на макрорівні / Н.В. Почерніна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3. – С. 159–162.

94. Прохорова М.Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в XXI столітті / М.Е.Прохорова // Стратегія розвитку України. – 2015. – № 2. – С. 88-98.

95. Сардак С.Е. Вплив офшорних зон на економіку держави (на прикладі України) / С.Е. Сардак, А.І. Ситнік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/11.pdf

96. Світові тенденції розвитку ринку експортного кредитування

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/global_trends_of_the_export_credit_market_development.pdf

97. Ситник В.Ю. Формування конкурентоспроможної системи сфери товарного обігу на основі модернізації / Н. С. Ситник, В. Ю. Ситник // Вісник ОНУ. – Одеса, 2016. – Том 21. Вип. 6(48). – Серія: Економічні науки. – С. 70-74.

98. Ситник Н. С. Внутрішня торгівля в економічній системі України / Н. С. Ситник // Економіка, фінанси, право. – Київ, 2014. – Вип. 5. – С. 8-13.

99. Ситник Н. С. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / Н. С. Ситник, І. М. Копич, О. О. Нестуля та ін. ; [за ред. проф. В. В. Апопія, проф. П. Ю. Балабана]. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2014. – 565 с.

100. Ситник Н. С. Дослідження процесу модернізації організаційної системи управління розвитком сфери товарного обігу / Ситник Н. С. // Ефективність державного управління : збірник наукових праць ЛРІДУ НАДУ. – Вип. 38. – Львів, 2014.

101. Ситник Н. С. Інвестиційно-інноваційні механізми модернізації сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Економічні науки : збірник наукових праць БДФЕУ. – Вип. 2 (25). – Чернівці, 2013. – С. 131-136.

102. Ситник Н. С. Інноваційні фактори модернізації сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Вісник ХДУ. – Херсон, 2014. – Вип. 5. – Серія: Економічні науки. – С. 264-267.

103. Ситник Н. С. Модернизация финансово-экономической системы и механизмов функционирования сферы товарного обращения / Н. С. Ситник // Научно-технические ведомости: Экономические науки. – СПб : Изд-во Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2014. – Вип. 2 (192). – С. 131-138.

104. Ситник Н. С. Особливості модернізації фінансово-економічної системи сфери товарного обігу України / Н. С. Ситник // Економічний нобелівський вісник. – Дніпропетровськ, 2014. – Вип. 1 (7). – С. 417-425.

105. Ситник Н. С. Проблеми та перспективи становлення та розвитку бюджетного менеджменту в Україні / Н. С. Ситник, Д.Я. Субицька // Молодий вчений. – 2018. – №10(62). – С. 410-415

106. Ситник Н. С. Реалізація державної політики модернізації трудового потенціалу сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава, 2013. – Вип. 2 (58). – С. 187-192.

107. Ситник Н. С. Розвиток інноваційної діяльності суб'єктів фінансово-економічної системи сфери товарного обігу / Ситник Н. С. // Ві-

сник Університету банківської справи Національного банку України : збірник наукових праць. – Вип. 2 (17). – Київ, 2013. – С. 57-61.

108. Ситник Н. С. Розвиток франчайзингу в Україні як складник інвестиційної політики держави / Н. С. Ситник, Д. В. Попович, // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2018. – Вип. 1-2(44). – С. 140-144.

109. Ситник Н. С. Социально-экономические векторы развития национальных экономик: Болгария, Украина : монография / под общ. ред. А. Шубина. – Варна : Варненский экономический университет, 2014. – 596 с.

110. Ситник Н. С. Стимулювання інвестиційно-інноваційної модернізації сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Наукові записки ЛУБП : зб. наук. праць. – Львів : НУ ЛП, 2013. – Вип. 11. – С. 123-126.

111. Ситник Н. С. Формування концептуальної моделі управління інвестиційною базою модернізації сфери товарного обігу / Н. С. Ситник // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : збірник наукових праць ДонНУЕТ. – Вип. 2 (18). – Харків, 2013. – С. 282-291.

112. Ситник Н. С., Бурзак О.П. Аналіз ефективності процедур митного контролю / Н.С. Ситник, О.П. Бурзак // Науковий вісник ХДУ. – Херсон, 2017. – Вип. 23. Ч.3. – Серія: Економічні науки. – С. 119-123.

113. Ситник Н.С. Інноваційні чинники та механізми модернізації сфери внутрішньої торгівлі. / Ситник Н. С. // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Вип. 50. – 2016. – С. 23 – 29.

114. Ситник Н.С. Інформаційні технології у діяльності Державної митної служби України / Н.С. Ситник, Л. Б. Джуган // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». – 2018. – Випуск 1 (63). – С. 154-159.

115. Ситник Н.С. Напрями поліпшення фінансового регулювання розвитку підприємництва на державному рівні // С.Д. Смолінська // Збірник наукових праць. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. Випуск 28. – Одеса, 2017. – С. 151-155.

116. Ситник Н.С. Покращення фінансового стану підприємств на основі диверсифікації виробництва та капіталу / Н.С. Ситник, І.І. Грицько // Інноваційна економіка. – 2017. – № 11-12. – С. 201-212

117. Ситник Н.С. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України / Н.С. Ситник, С.І. Козак // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2018. – Випуск 26. Ч.1. – С. 83-87.

118. Ситник Н.С. Стан зовнішньоекономічної діяльності України в умовах євроінтеграції / Н.С. Ситник // [Тези доповідей I Міжнародної науково-практичної конференції «Формування нової парадигми управ-

ління фінансами та бізнесом в умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні)], (м. Львів, 27 жовтня 2016 р.). – Львів : ЛНУ ім. І.Франка, 2016. – С. 42-46.

119. Ситник Н.С. Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом / Н.С. Ситник, Г.І. Юркевич // Молодий вчений. – 2018. – №2(54). – С. 417-421

120. Ситник Н.С. Фінансові аспекти складників економічної безпеки держави / Н.С. Ситник, Б.О. Стефанків // Науково-виробничий журнал «Бізнес навігатор». – 2018. – Випуск 1-2(44). – С. 136-140

121. Ситник Н.С. Формування конкурентоспроможної системи сфери товарного обігу на основі модернізації / Н. С. Ситник // Вісник ОНУ. – Одеса, 2016. – Том 21. Вип. 6(48). – Серія: Економічні науки. – С. 70-74.

122. Ситник Н.С., Старух, А.І. Сучасний стан розвитку підприємництва в державному секторі економіки / Н.С. Ситник, А.І. Старух // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2016. – №22. – С. 4-8.

123. Ситник. Н.С. Бюджетно-податкова політика України та напрями її реалізації. / Ситник Н. С., Ярема Б.П.// Вісник Хмельницького національного університету. – Львів: Економічні науки №2 т.1 (234). – 2016. – С.75 – 80.

124. Суторміна А. М. Валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / А. М. Суторміна. – Київ, 2015. – 225 с.

125. Тучковська І. І. Удосконалення класифікації валютних ринків / І. І. Тучковська, Х.Р. Задорожна. // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 2(5). – С. 126-130. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2014_19_2%285%29__32

126. Фарінович І. В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку ринку факторингових послуг / І.В. Фарінович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів, 2013. – С. 171-179.

127. Фінанси, митна та податкова справа: комплексний тест-контроль / Стасишин А. В., Дубик В.Я., Західна О. Р. та ін.; за ред Н. С Ситник. – Ч.1. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – 716 с.

128. Фінанси, митна та податкова справа: комплексний тест-контроль / Стасишин А. В., Дубик В.Я., Західна О. Р. та ін.]; за ред Н. С Ситник. – Ч.2. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – 348 с.

129. Центр економічної стратегії. Зняття валютних обмежень і лібера-

лізації руху капіталу. Як і коли? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/10/ces-capital-controls-report.pdf>

130. Шатирко Д. В. Оцінка світового досвіду венчурної діяльності та його адаптація до реалій української економіки / Д.В. Шатирко // Економіка. Управління. Інновації. – № 1 (13). – 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_43.

131. Шгаль Т. В. Митні платежі України та вплив на них членства у Світовій організації торгівлі / Т. В. Шаль, М. А. Вівденко, К. Є. Кравченко // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2013. – № 35. – С. 25–34.

132. Що таке офшор – простими словами про складне [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fintramplin.com/shho-take-ofshor/>

133. Що таке Ринок валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cbt.center/ua/shho-take-rinok-valyut/>

134. Які перешкоди не дають створити експортно-кредитне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.ua/finances/4582-yaki-pereshkody-ne-daiut-stvoryty-ekspornokredytne-ahentstvo>

135. Ярема Я.Р. Адміністрування податку на додану вартість як засіб забезпечення його ефективності / Я.Р. Ярема, Р.В. Удуг, В.В. Бойко // Науково – виробничий журнал “Бізнес – навігатор”. – 2018. – № 5 (48). – С. 148 – 150.

136. Ярема Я.Р. Система податкового менеджменту в Україні та шляхи її удосконалення / Я.Р. Ярема, Р.Ю. Лазука, В.І. Пелюшкевич // Науково – виробничий журнал “Бізнес – навігатор”. – 2018. – № 6 (49). – С. 132 – 134.

137. Яценко М.С. Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів господарювання / М.С. Яценко, Ю.С. Максименко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/166.pdf>

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Авансовий платіж – оплата товарів імпортером авансом до відвантаження, а іноді до їх виробництва (наприклад, при імпорті дорогого устаткування, суден, літаків). Згода імпортера на попередню оплату пов'язана або з його зацікавленістю, або з тиском експортера.

Автаркія – політика держави щодо становлення замкнутого самодостатнього господарства у межах однієї країни чи групи країн за максимального обмеження імпорту і стимулювання експорту.

Агентський факторинг безпосередньо не здійснює адміністративного управління дебіторською заборгованістю (ця функція залишається в постачальника або делегується сторонній компанії-агентові).

Акредитивна форма розрахунків (Letter of Credit, L/C) – угода про зобов'язання банку на прохання клієнта оплатити документи або акцептувати (врахувати, неогоціювати) трагту на користь третьої особи (бенефіціара), на якого відкрито акредитив.

Акцизний податок має дестимулюючий характер – подорожчання продукції непершочергової необхідності (алкогольна, тютюнова продукція) сприяє скороченню її споживання. Але фіскальна направленість акцизу відображається у введенні до бази оподаткування додатково товарів з низькою ціновою еластичністю та виробів елітного попиту, окрім вищезазначених.

Антидемпінгове – застосовується при імпорті товару за демпінговими цінами.

Антидемпінгові мита – це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Баланс доходів та платежів по закордонних інвестиціях відображає сплату відсотків та дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

Баланс послуг – це платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфних послугах, страхуванню та банківських послугах, передачі «ноу-хау», орендній платі, різноманітних комісійних та ін.

Баланс розрахунків по іноземному туризму та некомерційних операціях включає платежі та надходження по туризму, приватних та офіційних переказах, пенсіях, дарах, контрибуціях та репараціях, державних витратах на утримання іноземних представництв, субсидіях, наданню військової допомоги іншим державам, утриманню військових баз за кордоном тощо.

Баланс руху капіталів відображає платежі та надходження по експорту-імпорту державного та приватного короткострокового (кредити у товарній та грошовій формах терміном до одного року, ввіз та вивіз національної та іноземної валют) та довгострокового (купівля - продаж цінних паперів, надання або отримання довгострокових кредитів) капіталів.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначаються контрактні ціни на товар (іноді вона фіксується в декількох валютах або міжнародних розрахункових одиницях – СДР). Валюта платежу - це валюта, яка використовується для погашення зобов'язань імпортера.

Валютна інтервенція – це цільова операція центральних банків країн з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти певними рамками його підвищення або зниження.

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.

Валютна політика (foreign exchange policy) – сукупність економічних, правових та організаційних та інших заходів, методів, форм, інструментів і механізмів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління відповідно до поточних та стратегічних цілей загальної економічної політики держави.

Валютне регулювання визначається як специфічна економічна форма регулювання валютних відносин, яку здійснює держава на основі суворої регламентації процесів руху внутрішніх валютних потоків відповідно до встановлених цілей.

Валютний кліринг – це порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснований на взаємному заліку платежів за товари та послуги, які мають однакову вартість, обчислену в так званій клірингової валюті за узгодженими цінами.

Валютний нагляд (контроль) - система заходів, спрямованих на забезпечення дотримання суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами валютного законодавства.

Валютний ринок – це система економічних і правових відносин між покупцями, продавцями валюти і країною з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів і цінних паперів у іноземній валюті, а також здійснення кредитно-депозитних та інших операцій з валютою.

Валютний ринок України (згідно «Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України») – це сукупність відносин у сфері торгівлі валютними цінностями в Україні між суб'єктами валютного ринку України, між суб'єктами ринку та їх клієнтами (уключаючи банки-нерезиденти), між суб'єктами ринку і Національним банком України, а також між Національним банком і його клієнтами.

Валютні обмеження є системою економічних, правових, організаційних засобів, які регламентують операції з валютою і золотом.

Валютні операції визначаються як операція, що має хоча б одну з таких ознак: а) операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта; б) торгівля валютними цінностями; в) транскордонний переказ валютних цінностей та транскордонне переміщення валютних цінностей.

Венчурний капітал – це довгостроковий ризиковий капітал, що інвестується в акції нових компаній, що швидко зростають, з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі.

Венчурні фірми – це самостійні невеликі фірми, в науко-містких галузях економіки, що спеціалізуються на дослідженнях, інженерних розробках, виробництві «ризикових» інновацій.

Відкритий факторинг являє собою універсальну систему фінансового обслуговування клієнтів, включаючи бухгалтерське, інформаційне, юридичне та страхове обслуговування.

Вільна торгівля (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни.

Географічна структура – це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами.

Добровільне обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційного міжурядового або неофіційного договору про встановлення квот на експорт товару.

Датою виникнення податкових зобов'язань з акцизного податку при імпорті товарів є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Датою виникнення податкових зобов'язань з мита є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Датою виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість при імпорті товарів є дата подання митної декларації із зазначенням у ній суми податку, що підлягає сплаті.

Двофакторний факторинг дозволяє розділити функції і ризику між імпорт-фактором, розташованим у країні імпортера, і експорт-фактором, розташованим у країні

Девізна валютна політика впливає на курс національної валюти за допомогою купівлі-продажу іноземної валюти.

Ця політика є методом стримування валютних коливань, а її інструменти прямо впливають на валютний курс та створюють передумови його стабільності.

Демпінг – вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних субсидій експортерам або за рахунок зацікавлених фірм.

Дисконтна (облікова) політика, як форма реалізації валютної політики – це система заходів центрального банку щодо встановлення і періодичної зміни офіційної облікової ставки за кредитами, що надаються комерційним банкам, із метою впливу на динаміку валютного курсу, стан платіжного балансу і рух капіталів, а також динаміку кредитних вкладень, грошової маси і цін.

Договір факторингу – це рамкова угода про надання факторингового фінансування і супутніх послуг.

ЕКА – це державні або квазідержавні установи, які функціонують для сприяння та підтримки транскордонної торгівлі та/або інвестування. Проте майже кожне ЕКА унікальне за своєю організацією, цілями, управлінням та операціями.

Експорт (остаточне вивезення) - це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

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.

Експортна субсидія – фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країни-учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Експортне кредитування – це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками

Єдиний митний тариф – перелік ставок митних зборів, які застосовуються до товарів, що ввозяться на єдину митну територію з третіх країн, систематизований відповідно до єдиної Товарної номенклатури ЗЕД. Ці товари об'єднані в групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Навпроти кожного товару (чи товарної позиції) вказується розмір мита, яким товар оподатковується. Для групування товарних позицій застосовуються класифікації, розроблені ООН. Іншими словами, митний тариф є систематизованим переліком мита.

Закритий факторинг не передбачає повідомлення дебіторів, ніхто з них не знає про відступлення постачальником прав вимоги боргу, і тому всі кошти при настанні терміну оплати переказують постачальникові, який розраховується з фактором самостійно.

Зовнішній факторинг передбачає, що суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок

Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

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.

Зовнішньоекономічні відносини – це сукупність економічних відносин, що забезпечують організацію експортно-імпортних операцій з приводу транснаціональної передачі товарів, послуг, робочої сили і капіталу з метою підвищення ефективності функціонування взаємодіючих суб'єктів.

Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність регулярних і стійких економічних відносин між суб'єктами з приводу реалізації експортно-імпортних операцій, пов'язаних з переміщенням товарів, послуг, робочої сили і капіталу через національні кордони з метою забезпечення взаємопов'язаної економічної діяльності.

Зовнішньоторговельна діяльність – це підприємницька діяльність в сфері обміну товарами, послугами, роботами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності.

Зовнішньоторговельна політика – це державна політика, яка впливає на зовнішню торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпортних операцій.

Імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.

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

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна.

Інкасо – це доручення експортера своєму банку одержати від імпортера певну суму або підтвердження (акцепт) того, що ця сума буде виплачена в певний термін. При здійсненні інкасової операції банки і їхні клієнти керуються Уніфікованими правилами по інкасо, розробленими Міжнародною торговельною палатою в 1936 р. у редакції 1995 р.

Інноваційна інфраструктура – це різноманітність суб'єктів інноваційної діяльності, які виконують функції обслуговування і сприяння інноваційним процесам.

Інноваційний кластер – це мережа географічно наближених й інтеграційно взаємодіючих та взаємодоповнюючих організацій, які функціонують в певній галузевій (багато-галузевій) сфері, діяльність яких спрямована на створення сукупного інноваційного продукту.

Інноваційний процес – це сукупність послідовних взаємопов'язаних подій щодо утворення та розповсюдження нововведень шляхом перетворення інтелектуальних об'єктів (наукових знань ідей) у реальні продукти та технології.

Інновація – це кінцевий результат креативної діяльності, який отримав втілення у вигляді нової чи вдосконаленої продукції, що реалізовується на ринку, або нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності.

Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни.

Квота – це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квотування (контингентування) – це обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу.

Кліринг (англ. clearing – очищуватися) – безготівкові розрахунки між країнами, компаніями, підприємствами за товари, цінні папери та послуги, що здійснюються шляхом взаємного заліку, виходячи з умов балансу платежів.

Компенсаційне – застосовується при імпорті товару, при виробництві якого прямо або непрямо використовувались субсидії.

Кредит в ЗЕД – це надання позики в грошовій та/або товарній формі на умовах повернення зі сплатою певного відсотка з метою здійснення ЗЕД.

Кредитування зовнішньоекономічної діяльності – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати відсотків.

Ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.

Ліцензування – це регулювання ЗЕД через дозвільний пакет документів, що видають державні органи на право експорту чи імпорту товару у визначених кількостях на певний проміжок часу.

Мегарівень – це рівень міжнародних організацій та об'єднань. Насамперед це Генеральна угода з торгівлі і тарифів (ГАТТ), Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Рада митного співробітництва, Міжнародна торгова палата та ін.

Мезорівень – рівень регулювання ЗЕД на регіональному рівні (при державних адміністраціях – відповідні управління та департаменти).

Метарівень – це рівень інтеграційних об'єднань та прагнень до вступу до них. На цьому рівні визначаються зовнішньоекономічні пріоритети у процесі міжнародної регіональної інтеграції. Передусім це стосується співпраці органів управління на стадії входження до інтеграційних об'єднань.

Міжбанківський кліринг – це система міжбанківських безготівкових розрахунків, що здійснюються через розрахункові палати і засновані на взаємному заліку рівних платежів один одному.

Міжнародна торгівля – це система економічних відносин країн, метою яких є ввезення або вивезення товарів та послуг.

Міжнародне виробничо- і науково-технічне співробітництво – це спільне виробництво продукції на основі міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва, спільне проведення науково-дослідної роботи (програм) і дослідно-конструкторських робіт.

Міжнародне інвестиційне співробітництво – це форма взаємодії з іноземними партнерами на основі об'єднання спільних зусиль фінансового та матеріально-технічного характеру з метою вирішення проблем, пов'язаних з розширенням бази розвитку і випуску експортної продукції, систематичним її оновленням, на основі критерію конкурентоспроможності, що сприяє полегшенню процесів її реалізації на зовнішньому ринку.

Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг.

Міжнародний лізинг – це комплекс майнових та економічних відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і наступного передання його у тимчасове користування та володіння за певну плату.

Міжнародний трансфер технологій – це сукупність економічних відносин між міжнародними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, які мають наукову і практичну цінність.

Мікрорівень – рівень суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, банки та інші компанії фінансових ринків (страхові компанії, інвестиційні фонди та ін.).

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

Нерезиденти – усі інституційні одиниці, які постійно перебувають на території іноземної держави навіть якщо вони є філіями інституційних одиниць даної країни.

Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Неттінг – це частина клірингу, процес, при якому грошові вимоги клієнта зараховуються взамін на його грошові зобов'язання. За результатами неттінгу для кожного клієнта визначається чисте сальдо – позиція.

Обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої конверсії (купівлі / продажу) – називається спот-курсом.

Оншор - це країни з звичайними (або високими) ставками податків. Це повна протилежність офшорів. Компанії, зареєстровані в оншор, платять податки за стандартною ставкою, подають фінансову звітність та проходять аудит, тобто працюють в рамках місцевого законодавства про резидентних компаніях і не користуються будь-якими спеціальними пільгами. Але вони теж широко використовуються в міжнародному податковому плануванні, наприклад, при побудові холдингових структур, в агентських схемах і для використання переваг угод про уникнення подвійного оподаткування.

Опосередковане валютне регулювання передбачає використання економічних важелів впливу на поведінку суб'єктів валютного ринку шляхом створення у них економічної зацікавленості у проведенні тих чи інших валютних операцій.

Офшорні юрисдикції можна поділити на декілька груп залежно від специфіки різних пільг встановлених для платників податків.

Офшорні юрисдикції скоріше економіко-географічний, ніж юридичний, оскільки поняття не визначено чинним законодавством України. При цьому, в статті 15 п. 1 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» вживається термін «офшорні зони», а Кабінетом Міністрів України визначено держави та їх території, у тому числі території, залежні від них, на яких можуть створюватися та діяти суб'єкти господарювання, що мають офшорний статус.

Пільговий період (або період очікування) – це період часу з моменту закінчення відстрочення платежу до моменту настання регресної вимоги.

Платіжний баланс (balance of payments) – це балансовий рахунок міжнародних операцій, вартісне вираження всього

комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень та платежів, це агреговане віддзеркалення економічних відносин країни з рештою світу протягом певного періоду часу (рік, квартал, місяць).

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій і території країни та регулювання вивозу інвестиції за кордон.

Попередні імпортні депозити – внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безвідсоткові рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених відсотках до вартості відповідного договору (контракту) (ст. 1 Закону України Про ЗЕД).

Промислово-фінансова група (ПФГ) – це самостійна організація із правами юридичної особи, яка об'єднує, промислові, фінансові, торговельно-збутові організації, науково-технічні та вузівські інститути.

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Пряме валютне регулювання являє собою сукупність законодавчих та нормативно-правових актів, а також адміністративних дій органів державної влади, що визначають порядок проведення операцій з валютними цінностями.

Прямий експортний факторинг – вид міжнародних факторингових операцій, при якому факторингова компанія в країні імпортера не задіяна.

Прямий імпортний факторинг полягає в забезпеченні платежів через імпортер-фактора, тобто факторингову компанію в країні імпортера.

Регулююча функція податків знаходить свій вияв у диференціації умов оподаткування. Стягуючи податки, держава завжди впливає на поведінку економічних суб'єктів - фізичних і юридичних осіб.

Реекспорт - це митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Резиденти - особи, які постійно проживають в даній країні – робітники-мігранти, якщо вони проживають в країні більше року; урядові органи, включаючи їх представництва за кордоном; підприємства, що здійснюють свою економічну діяльність в даній країні, навіть якщо вони частково або повністю належать іноземному капіталу.

Реімпорт - це митний режим, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Ризик – це можливі небезпечні події, які можуть відбутися і в результаті яких виникають збитки, майнова втрата в учасників зовнішньоекономічної підприємницької діяльності. Іншими словами, ризик – це можлива небезпека втрат.

Спеціальні мита – застосовуються у випадках недобросовісної конкуренції та загрози національним товаровиробникам подібної продукції; як відповідна міра на дискримінаційні дії іноземних держав.

Страховання в ЗЕД - це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу створення грошового або валютного фонду з метою його використання для покриття збитків, які можуть мати місце при здійсненні ЗЕД. Таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, що укладаються між іноземними контрагентами.

Страховання у зовнішньоекономічній діяльності охоплює комплекс видів страхування, що забезпечує захист інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників тих чи інших форм міжнародного співробітництва. До нього входять і страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту що їх перевозять (судна, літака, автотранспорт тощо), вітчизняних майнових інтересів за кордоном. Залежно від змісту відповідних контрактів витрати зі страхування може нести кожна сторона, яка вибирає страхову компанію й умови страхування.

Строкові валютні операції полягають у купівлі-продажу валютних цінностей з відстрочкою поставки їх на термін, що перевищує два робочі дні. Ці операції, у свою чергу, підрозділяються на кілька видів залежно від механізму їх здійснення: форвардні, ф'ючерсні, опціонні та їх похідні.

Тарифні методи – основа економічного регулювання ЗЕД. Митний тариф виступає інструментом торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку при його взаємодії зі світовим ринком, а також є інструментом формування доходів бюджету.

Технопарк – це науково-виробничий територіальний комплекс, головною метою якого є формування максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукоємних інноваційних фірм-клієнтів.

Технополіс (тавтологічні дефініції – наукове місто, «місто мозків», «місто техніки») – це крупний сучасний науково-промисловий комплекс, що включає університет чи інші вузи, науково-дослідні інститути, а також райони, які оснащені культурною і рекреаційною інфраструктурою.

Тимчасове ввезення – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари, транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Тимчасове вивезення – це митний режим, відповідно до якого українські товари або транспортні засоби комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання.

Товарна структура – це показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями.

Транзит – це митний режим, відповідно до якого товари та/або транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома органами доходів і зборів України або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Фактор – комерційний банк, що здійснює факторингові операції.

Факторинг - комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступленням банку клієнтом-постачальником не оплачених платежів-вимог за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта.

Факторинг – це комплекс фінансових послуг, який включає в себе переуступку спеціалізованій компанії-посереднику (фактору) дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання (підприємства) за здійсненими поставками, облік стану дебіторської заборгованості та контроль своєчасності розрахунків дебіторів з суб'єктом господарювання (адміністрування).

Факторинг «бек-ту-бек» передбачає, що імпорт-фактор підписує угоду з покупцем у своїй країні для отримання додаткового забезпечення та найкращої оцінки кредитного ризику, діючи від імені експорт-фактора, який діє у країні продавця.

Факторинг без регресу – це вид факторингу, за якого взятий фактором ризик виконання боржником зобов'язань за контрактом не забезпечується поручительством клієнта.

Факторинг із повним сервісом, або класичний, передбачає, що фактор, окрім фінансування, надає адміністративне управління дебіторською заборгованістю клієнта-постачальника.

Факторинг із регресом – це вид факторингу, що передбачає операцію фінансування під відступлене право грошової вимоги за контрактами, відповідно до якого фактор надає або зобов'язується надати клієнтові (постачальникові) грошові кошти за плату, а клієнт відступає право грошової вимоги до дебітора (покупця) за контрактами.

Факторинг із частковим регресом – це вид факторингу, за якого ризик несплати боржником зобов'язань за контрактами, право грошової вимоги за якими відступлено клієнтом факторові, розподіляється між фактором і клієнтом у певній пропорції, що визначена договором факторингу.

Фінанси ЗЕД – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом частини національного суспільного продукту, створеного в інших країнах, і формуванням на цій основі централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів, отриманих від ЗЕД держави і її суб'єктів господарювання в національній та іноземній валюті, для використання на загальнодержавні цілі і на фінансування суб'єктів господарювання.

Форфейтинг – (англійською *forfaiting* – цільно, загальною сумою; від французької. *forfait* – відмова від прав) – це купівля боргу, вираженого у зворотному документі (перевідний або простий вексель) у кредитора на безповоротній основі.

Чек – грошовий документ встановленої форми, що містить наказ банку виплатити позначену на ньому валюту його власникові. Форма і реквізити чека регулюються національним і міжнародним законодавством (напр., Чековою конвенцією 1931 р. таа ін).

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

- А**
- Аваль 262
Авансовий платіж 171, 447
Акредитив 166, 214, 285
Акредитивна форма
розрахунків 156, 163, 167,
447
Акцепт 257
Антидемпінгове законодав-
ство 154
- Б**
- Баланс доходів та платежів по
закордонних інвестиціях 63,
447
Баланс послуг 63, 448
Баланс розрахунків по
іноземному туризму та
некомерційних операціях
63, 448
Баланс руху капіталів 62, 64,
448
Бізнес-ангели 384
Брокерські кредити 200
- В**
- Валюта 162, 430, 448
Валюта ціни 162, 448
Валютна інтервенція 53, 83,
448
Валютна політика 53, 68, 77,
427, 428, 448
Валютне регулювання 69, 71,
444, 449
Валютний кліринг 174, 449
- Валютний нагляд (контроль)
78, 449
Валютний ринок України 87,
449
Валютні обмеження 46, 53,
449
Валютні операції 93, 430, 449
Венчурний капітал 380, 381,
450
Венчурні фірми 371, 380,
381, 450
Винахід 360
Відкритий факторинг 233,
450
Відкриття 360
Вільна торгівля 43, 450
Внутрішні субсидії 144
- Г**
- Географічна структура 60,
450
- Д**
- Девізна валютна політика 82,
450
Демпінг 151, 451
Дисконтна (облікова) політика
81, 451
«Добровільне» обмеження
експорту 131
Договір факторингу 240, 451
Документарне інкасо 213
- Е**
- Експорт 65, 117, 207, 208, 451

Експортна політика держави
52, 451

Експортна субсидія 143, 451
Експортне кредитування 132,
148, 452

Експортні субсидії 144
Експорт (остаточне вивезен-
ня) 117, 451

Є

Єдиний митний тариф 109,
110, 127, 452

З

Захисна функція зовнішньо-
економічної політики 48
Зовнішньоекономічна
діяльність 6, 8, 9, 13, 14, 15,
18, 28, 179, 315, 341, 428,
429, 431, 452
Зовнішньоекономічна
діяльність підприємства
(ЗЕДП) 14, 18, 28, 452
Зовнішньоекономічна
операція (ЗЕО) 14, 452
Зовнішньоекономічна
політика 31, 47, 50, 452
Зовнішньоекономічні
відносини 19, 453
Зовнішньоекономічні зв'язки
19, 453
Зовнішньоторговельна
діяльність 16, 453
Зовнішньоторговельна
політика 52, 453
Зовнішньоторговельний
оборот 66

І

Імпорт 66, 80, 116, 207, 208,
453
Імпорт (випуск для вільного
обігу) 116, 453
Імпортна політика держави
52, 453
Інвестиційний лізинг 384
Індекс диверсифікації експор-
ту 60, 453
Індекс імпортової залежності
країни (імпортна квота) 59
Індекс концентрації експорту
(індекс Хіршмана) 61, 453
Індекс «умов торгівлі» 58
Індекс чистої торгівлі 59
Індосамент 257
Інкасо 168, 213, 453
Інноваційна діяльність 360,
429, 435
Інноваційна інфраструктура
361, 364, 365, 454
Інноваційний кластер 372, 454
Інноваційний клімат країни
361
Інноваційний процес 361, 454
Інновація 357, 454
Інституціональна структура
60, 454
Іпотечний брокеридж 200

К

Квота 129, 454
Квотування (контингентуван-
ня) 129, 454
Класичні офшорні юрисдикції
393
Кліринг 172, 173, 454

Конверсійні операції 94
 Консигнація 188
 Кредит в ЗЕД 22, 455

Л

Ліцензія експортна (імпортна)
 134, 455
 Ліцензування 130, 134, 135,
 139, 455

М

Макроекономічні ризики 317
 Маржа (margin) 262
 Митне регулювання 109, 427,
 456
 Міжбанківський кліринг 173,
 455
 Міжнародна торгівля 32, 38,
 40, 430, 436, 455
 Міжнародне виробничо-
 і науково-технічне
 співробітництво 16, 455
 Міжнародне інвестиційне
 співробітництво 17, 456
 Міжнародний валютний ри-
 нок 86
 Міжнародний кредит 181,
 435
 Міжнародний трансфер
 технологій 386, 456

Н

Наступальна функція
 зовнішньоекономічної
 політики 48
 Непрямі субсидії 144
 Нерезиденти 22, 456
 Нетарифне регулювання 129,
 456

Неттінг 172, 457
 Новація (новина) 358
 Нововведення 359
 Ноу-хау 360

О

Оншори 412
 Опціонні операції 99
 Офшор 393, 441
 Офшорна компанія 414

П

Патент 360
 Переказний вексель 255
 Перестраховування 321
 Перехресні субсидії 144
 Платіжний баланс (balance of
 payments) 62, 458
 Політика в межах державних
 закупівель 131
 Політика у сфері стимулю-
 вання іноземних інвестицій
 54, 458
 Політичні ризики 245, 317
 Попередні імпортні депозити
 150, 458
 Промислово-фінансова група
 (ПФГ) 372, 458
 Простий вексель 255
 Протекціонізм 43, 458
 Прямі субсидії 143

Р

Реекспорт 118, 459
 Резиденти 22, 459
 Реімпорт 80, 116, 459
 Рефінансування 267

С

Система страхування 296, 297
Спеціальні мита 113, 459
Страхова премія 292, 298, 328
Страховий поліс 292, 302
Страховий фонд 292
Страховик 295, 297, 311, 320
Страхувальник 309, 310, 311, 320
Страхування в ЗЕД 292, 460
Субсидії 132, 142, 143, 145
Субсидування затрат 144
Субсидування окремих регіонів 144
Субсидування перебудови структурного виробництва 144
Субсидування споживання 144
Субсидування товару (продукту) 144

Т

Тарифні методи 110, 460
Технічні бар'єри 131
Технопарк 367, 460
Технополіс 370, 460
Тимчасове ввезення 121, 460
Тимчасове вивезення 121, 461
Товарна структура 59, 461

Товарний знак 360
Транзит 120, 461

Ф

Фактор 220, 225, 234, 237, 241, 243, 250, 461
Факторинг 202, 206, 209, 218, 221, 223, 226, 227, 231, 232, 233, 234, 235, 243, 426, 430, 461, 462
Факторинг без регресу 232, 462
Факторинг із регресом 232, 462
Факторинг із частковим регресом 233, 462
ФАТФ 396
Фінанси ЗЕД 1, 22, 23, 462
Форвардні операції 97
Форфейтинг 211, 252, 253, 274, 279, 280, 385, 462
Ф'ючерсні операції 98

Х

Холдингова компанія 391, 407

Ч

Чек 172, 462

Ф

Фогех (Валютний ринок) 85

Навчальне видання

ФІНАНСИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Комп'ютерне верстання В. Ситник

Підписано до друку 30.10.2019 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman
Ум.друк.арк. 28,7 Наклад 300 прим.

Видавництво «Апріорі»
79000, Україна, м. Львів, пл. Катедральна, 2/4, а/с 242.
Тел.: +38 (032) 235-62-18,
електронна адреса: apriori.knyga@gmail.com
Свідоцтво суб'єкта видавничої діяльності: серія ДК, № 4886,
від 24 квітня 2015 р.

Друк ФОП Стадник С.О.
79034, Україна, м. Львів, вул. Конюшинна, 10
тел. (38-032) 247-99-82,
Свідоцтво держреєстру:
серія ВО2, №967439 від 21.09.2009 р. серія ВО2, №967439
від 21.09.2009 р.