

Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2013

Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2013

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73
Т 98

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-4197 від 28.03.2012 р.)*

Рецензенти:

Іващук І. О. — доктор економічних наук, доцент, заступник директора Державного науково-дослідного інституту митної справи;

Чухрай Н. І. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка».

Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст]
Т 98 навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. — К.: «Центр учбової літератури», 2013. — 408 с.

ISBN 978-617-673-128-3

Тематичний зміст навчального посібника дає можливість отримати системні знання щодо розуміння сутності та видів зовнішньоекономічної діяльності; оцінювання сучасного стану ЗЕД України; особливостей регулювання зовнішньоекономічної діяльності; форм виходу підприємств на зовнішній ринок; організації та технології міжнародних перевезень; укладання та виконання зовнішньоекономічних угод; страхування ризиків і ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності; проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств й визначення її ефективності.

Навчальний посібник буде корисним для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів, фахівців-практиків у сфері ЗЕД.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73

ISBN 978-617-673-128-3

© Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., 2013.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2013.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73
Т 98

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-4197 від 28.03.2012 р.)*

Рецензенти:

Іващук І. О. — доктор економічних наук, доцент, заступник директора Державного науково-дослідного інституту митної справи;

Чухрай Н. І. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка».

Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст]
Т 98 навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. — К.: «Центр учбової літератури», 2013. — 408 с.

ISBN 978-617-673-128-3

Тематичний зміст навчального посібника дає можливість отримати системні знання щодо розуміння сутності та видів зовнішньоекономічної діяльності; оцінювання сучасного стану ЗЕД України; особливостей регулювання зовнішньоекономічної діяльності; форм виходу підприємств на зовнішній ринок; організації та технології міжнародних перевезень; укладання та виконання зовнішньоекономічних угод; страхування ризиків і ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності; проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств й визначення її ефективності.

Навчальний посібник буде корисним для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів, фахівців-практиків у сфері ЗЕД.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73

ISBN 978-617-673-128-3

© Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., 2013.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2013.

Вступ	7
Розділ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РІЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.	8
1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери.	8
1.2. Причини, передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку	10
1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності	12
1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності	15
1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності	16
1.6. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.	18
1.7. Актуальність та практична спрямованість дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Структура курсу.	20
Розділ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	22
2.1. Зовнішньоекономічна політика держави	22
2.2. Зовнішньоекономічна політика України.	25
2.3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.	28
2.4. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни	29
2.5. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України	37
2.6. Платіжний баланс України, його структура та характеристика	42
Розділ 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	45
3.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	45
3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції.	48
3.3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	53
Розділ 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	63
4.1. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД.	63
4.2. Митні органи України: структура, завдання, функції	65
4.3. Завдання, форми та види здійснення митного контролю.	70
4.4. Характеристика митних режимів	71
4.5. Товарна номенклатура ЗЕД	76
4.6. Порядок митного оформлення товарів	77
4.7. Основні митні документи та порядок їх оформлення	79
4.8. Плата за митне оформлення товарів.	81
4.9. Декларування товарів: форми та процедури.	82

Вступ	7
Розділ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РІЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.	8
1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери.	8
1.2. Причини, передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку	10
1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності	12
1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності	15
1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності	16
1.6. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.	18
1.7. Актуальність та практична спрямованість дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Структура курсу.	20
Розділ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	22
2.1. Зовнішньоекономічна політика держави	22
2.2. Зовнішньоекономічна політика України.	25
2.3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні.	28
2.4. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни	29
2.5. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України	37
2.6. Платіжний баланс України, його структура та характеристика	42
Розділ 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	45
3.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	45
3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції.	48
3.3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	53
Розділ 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	63
4.1. Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД.	63
4.2. Митні органи України: структура, завдання, функції	65
4.3. Завдання, форми та види здійснення митного контролю.	70
4.4. Характеристика митних режимів	71
4.5. Товарна номенклатура ЗЕД	76
4.6. Порядок митного оформлення товарів	77
4.7. Основні митні документи та порядок їх оформлення	79
4.8. Плата за митне оформлення товарів.	81
4.9. Декларування товарів: форми та процедури.	82

4.10. Митна вартість та методи її визначення	86
4.11. Мета і сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів Incoterms (2000, 2010).	87
4.12. Мито як інструмент економічного регулювання	91
4.13. Єдиний митний тариф України	92
4.14. Види мита та митних ставок	93

Розділ 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 99

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності	99
5.2. Сутність та порядок нарахування митних платежів у сфері ЗЕД: митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ, єдиний збір.	102
5.3. Особливості оподаткування залежно від митного режиму	119
5.4. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій.	130
5.5. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ та шляхи їх вирішення	132

Розділ 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 135

6.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика.	135
6.2. Використання нетарифних обмежень в сучасних умовах	138
6.3. Кількісні обмеження: ліцензування та квотування	140
6.4. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпоротної квоти.	146
6.5. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню	146
6.6. Види і способи розподілу ліцензій.	148
6.7. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій.	149
6.8. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури	150
6.9. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита	157
6.10. Технічні бар'єри. Вимоги про вміст місцевих компонентів. Внутрішні податки і збори.	159
6.11. Сертифікація та стандартизація імпортованих товарів	162
6.12. Вимоги до пакування та маркування товарів	165
6.13. Сутність політики державних закупівель	167

Розділ 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 169

7.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання	169
7.2. Валютна політика і контроль	180
7.3. Порядок придбання і використання валюти	183
7.4. Валютні ринки	188

Розділ 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ . . 194

8.1. Сутність міжнародних розрахунків	194
8.2. Форми розрахунків у міжнародній сфері	197

4.10. Митна вартість та методи її визначення	86
4.11. Мета і сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів Incoterms (2000, 2010).	87
4.12. Мито як інструмент економічного регулювання	91
4.13. Єдиний митний тариф України	92
4.14. Види мита та митних ставок	93

Розділ 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 99

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності	99
5.2. Сутність та порядок нарахування митних платежів у сфері ЗЕД: митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ, єдиний збір.	102
5.3. Особливості оподаткування залежно від митного режиму	119
5.4. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій.	130
5.5. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ та шляхи їх вирішення	132

Розділ 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 135

6.1. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика.	135
6.2. Використання нетарифних обмежень в сучасних умовах	138
6.3. Кількісні обмеження: ліцензування та квотування	140
6.4. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпоротної квоти.	146
6.5. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню	146
6.6. Види і способи розподілу ліцензій.	148
6.7. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій.	149
6.8. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури	150
6.9. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита	157
6.10. Технічні бар'єри. Вимоги про вміст місцевих компонентів. Внутрішні податки і збори.	159
6.11. Сертифікація та стандартизація імпортованих товарів	162
6.12. Вимоги до пакування та маркування товарів	165
6.13. Сутність політики державних закупівель	167

Розділ 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 169

7.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання	169
7.2. Валютна політика і контроль	180
7.3. Порядок придбання і використання валюти	183
7.4. Валютні ринки	188

Розділ 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ . . 194

8.1. Сутність міжнародних розрахунків	194
8.2. Форми розрахунків у міжнародній сфері	197

8.3. Міжнародні кредитні операції	217
8.4. Міжбанківські розрахунки у сфері ЗЕД	221
8.5. Електронні системи міжбанківських розрахунків	225
8.6. Система клірингу	229
8.7. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД	233
Розділ 9. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	236
9.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки	236
9.2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки	238
9.3. Вивчення й аналіз умов ринку	243
9.4. Партнери на світовому ринку: пошук, вибір, встановлення контакту	253
Розділ 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	259
10.1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, принципи, класифікація зовнішньоторговельних цін	259
10.2. Цінова політика підприємства. Фактори та функції ціноутворення у ЗЕД	261
10.3. Трансфертні ціни: сутність, функції та принципи	263
10.4. Ціноутворення в електронній торгівлі	265
10.5. Специфіка формування цін на продукцію обробної промисловості та на сировинні товари	267
10.6. Способи фіксації цін. Базис ціни. Індикативні ціни. Валюта ціни	269
10.7. Цінові знижки та надбавки	272
10.8. Цінові стратегії та етапи формування контрактної ціни	273
Розділ 11. ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	277
11.1. Сутність та види посередницької діяльності	277
11.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності	280
11.3. Угоди посередницької діяльності	285
11.4. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні	287
Розділ 12. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	289
12.1. Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі	289
12.2. Операції натурального обміну	293
12.3. Операції, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем	293
12.4. Операції в рамках промислового співробітництва	297
Розділ 13. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ	302
13.1. Сутність зовнішньоекономічного контракту. Основні умови укладання договорів	302
13.2. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання	313

8.3. Міжнародні кредитні операції	217
8.4. Міжбанківські розрахунки у сфері ЗЕД	221
8.5. Електронні системи міжбанківських розрахунків	225
8.6. Система клірингу	229
8.7. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД	233
Розділ 9. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	236
9.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки	236
9.2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки	238
9.3. Вивчення й аналіз умов ринку	243
9.4. Партнери на світовому ринку: пошук, вибір, встановлення контакту	253
Розділ 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	259
10.1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, принципи, класифікація зовнішньоторговельних цін	259
10.2. Цінова політика підприємства. Фактори та функції ціноутворення у ЗЕД	261
10.3. Трансфертні ціни: сутність, функції та принципи	263
10.4. Ціноутворення в електронній торгівлі	265
10.5. Специфіка формування цін на продукцію обробної промисловості та на сировинні товари	267
10.6. Способи фіксації цін. Базис ціни. Індикативні ціни. Валюта ціни	269
10.7. Цінові знижки та надбавки	272
10.8. Цінові стратегії та етапи формування контрактної ціни	273
Розділ 11. ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	277
11.1. Сутність та види посередницької діяльності	277
11.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності	280
11.3. Угоди посередницької діяльності	285
11.4. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні	287
Розділ 12. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	289
12.1. Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі	289
12.2. Операції натурального обміну	293
12.3. Операції, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем	293
12.4. Операції в рамках промислового співробітництва	297
Розділ 13. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ	302
13.1. Сутність зовнішньоекономічного контракту. Основні умови укладання договорів	302
13.2. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання	313

Розділ 14. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	316
14.1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства	316
14.2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах	318
14.3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства	319
14.4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства	326
14.5. Оцінка фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності	328
14.6. Оцінка експортного потенціалу промислових підприємств	330
Розділ 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ	336
15.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД	336
15.2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності	344
Розділ 16. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	356
16.1. Сутність, особливості та види правового регулювання міжнародних перевезень	356
16.2. Організація міжнародних перевезень	359
16.3. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту	363
16.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень	370
16.5. Товарно-транспортна документація	372
16.6. Міжнародні транспортні коридори	374
Розділ 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН	379
17.1. Створення та функціонування вільних економічних зон в Україні	379
17.2. Світовий досвід розвитку вільних економічних зон	383
17.3. Створення та функціонування офшорних та оншорних юрисдикцій	384
17.4. Офшорний банківський бізнес та його особливості	394
Список використаних джерел	397

Розділ 14. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	316
14.1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства	316
14.2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах	318
14.3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства	319
14.4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства	326
14.5. Оцінка фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності	328
14.6. Оцінка експортного потенціалу промислових підприємств	330
Розділ 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ	336
15.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД	336
15.2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності	344
Розділ 16. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	356
16.1. Сутність, особливості та види правового регулювання міжнародних перевезень	356
16.2. Організація міжнародних перевезень	359
16.3. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту	363
16.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень	370
16.5. Товарно-транспортна документація	372
16.6. Міжнародні транспортні коридори	374
Розділ 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН	379
17.1. Створення та функціонування вільних економічних зон в Україні	379
17.2. Світовий досвід розвитку вільних економічних зон	383
17.3. Створення та функціонування офшорних та оншорних юрисдикцій	384
17.4. Офшорний банківський бізнес та його особливості	394
Список використаних джерел	397

Зовнішньоекономічна діяльність є професійно орієнтованою дисципліною, що спрямована на вивчення міжнародних аспектів діяльності підприємства, механізмів її регулювання, способів виходу підприємства на міжнародні ринки, алгоритми ведення зовнішньоекономічних операцій та розрахунків за цими операціями. Наукове розуміння управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є базовим компонентом формування професійних управлінсько-економічних знань студентів економічних спеціальностей.

У навчальному посібнику подані основні матеріали для вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Висвітлюються питання сучасної теорії та практики ефективного функціонування підприємств на міжнародних ринках, досліджено термінологію міжнародного бізнесу; методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності; особливості оподаткування, страхування ЗЕД, її митного і валютного регулювання.

Посібник підготовлено відповідно до навчального плану з підготовки фахівців за галузями знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напрямку підготовки 6.03061 «Менеджмент». Зміст навчального посібника «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» повністю відповідає структурі Галузевого стандарту підготовки бакалаврів напрямку «Менеджмент» 2011 року та підготовлений з врахуванням дії нового Митного Кодексу від 13.03.2012 № 4495 — VI.

Зміст навчального посібника «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» включає сімнадцять розділів, які у достатньому обсязі, цілком зрозуміло висвітлюють загальнотеоретичні й практичні здобутки світової та вітчизняної наукової думки у сфері ЗЕД. Посібник навчає студентів: збирати та аналізувати інформацію з метою вибору та дослідження закордонних ринків; аргументувати рішення про вихід на зовнішні ринки; оцінювати кон'юнктуру зарубіжного ринку; планувати стратегію виходу на зовнішні ринки, обґрунтовуючи її вибір; здійснювати пошук та оцінку закордонних партнерів; укладати міжнародні контракти; планувати розміри податків за підсумками ЗЕД, вміти оптимізувати їх; розраховувати митну вартість товару, суму мита, митних зборів, ПДВ при перевезенні товарів через кордон; здійснювати операції з валютними цінностями; страхувати зовнішньоекономічні операції.

Зовнішньоекономічна діяльність є професійно орієнтованою дисципліною, що спрямована на вивчення міжнародних аспектів діяльності підприємства, механізмів її регулювання, способів виходу підприємства на міжнародні ринки, алгоритми ведення зовнішньоекономічних операцій та розрахунків за цими операціями. Наукове розуміння управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є базовим компонентом формування професійних управлінсько-економічних знань студентів економічних спеціальностей.

У навчальному посібнику подані основні матеріали для вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Висвітлюються питання сучасної теорії та практики ефективного функціонування підприємств на міжнародних ринках, досліджено термінологію міжнародного бізнесу; методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності; особливості оподаткування, страхування ЗЕД, її митного і валютного регулювання.

Посібник підготовлено відповідно до навчального плану з підготовки фахівців за галузями знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напрямку підготовки 6.03061 «Менеджмент». Зміст навчального посібника «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» повністю відповідає структурі Галузевого стандарту підготовки бакалаврів напрямку «Менеджмент» 2011 року та підготовлений з врахуванням дії нового Митного Кодексу від 13.03.2012 № 4495 — VI.

Зміст навчального посібника «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» включає сімнадцять розділів, які у достатньому обсязі, цілком зрозуміло висвітлюють загальнотеоретичні й практичні здобутки світової та вітчизняної наукової думки у сфері ЗЕД. Посібник навчає студентів: збирати та аналізувати інформацію з метою вибору та дослідження закордонних ринків; аргументувати рішення про вихід на зовнішні ринки; оцінювати кон'юнктуру зарубіжного ринку; планувати стратегію виходу на зовнішні ринки, обґрунтовуючи її вибір; здійснювати пошук та оцінку закордонних партнерів; укладати міжнародні контракти; планувати розміри податків за підсумками ЗЕД, вміти оптимізувати їх; розраховувати митну вартість товару, суму мита, митних зборів, ПДВ при перевезенні товарів через кордон; здійснювати операції з валютними цінностями; страхувати зовнішньоекономічні операції.

Розділ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) — це один з найважливіших чинників розвитку національної економіки. Жодна країна в світі не зможе самостійно розвивати власні виробничі процеси, забезпечити економічне зростання без ефективного використання переваг міжнародного розподілу праці та сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства. ЗЕД 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 відноситься до категорій міжнародної економіки. Розглянемо основні категорії міжнародної економіки (МЕ), їх коротку характеристику та місце зовнішньоекономічної діяльності в ній (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

КАТЕГОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Міжнародна економіка (МЕ) _ _	МЕ — сукупність економік країн світу; - сукупність міжнародних економічних відносин; - органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними; - сукупність національних експортних потенціалів країн світу господарських взаємозв'язків між ними; - система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства
Міжнародні економічні відносини (МЕВ) _ _	МЕВ — це внутрішня організація світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ. Це сукупність взаємозв'язків, що виникають між виробниками та споживачами матеріальних благ та послуг за межами національних кордонів
Національна економіка (НЕ) _	НЕ — це економічно й організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами.

Розділ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) — це один з найважливіших чинників розвитку національної економіки. Жодна країна в світі не зможе самостійно розвивати власні виробничі процеси, забезпечити економічне зростання без ефективного використання переваг міжнародного розподілу праці та сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства. ЗЕД 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 відноситься до категорій міжнародної економіки. Розглянемо основні категорії міжнародної економіки (МЕ), їх коротку характеристику та місце зовнішньоекономічної діяльності в ній (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

КАТЕГОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Міжнародна економіка (МЕ) _ _	МЕ — сукупність економік країн світу; - сукупність міжнародних економічних відносин; - органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними; - сукупність національних експортних потенціалів країн світу господарських взаємозв'язків між ними; - система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства
Міжнародні економічні відносини (МЕВ) _ _	МЕВ — це внутрішня організація світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ. Це сукупність взаємозв'язків, що виникають між виробниками та споживачами матеріальних благ та послуг за межами національних кордонів
Національна економіка (НЕ) _	НЕ — це економічно й організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами.

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Національне господарство (НГ)	НГ — економіка окремої країни
Національний експортний потенціал (НЕП) _	НЕП — це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому
Зовнішня торгівля (ЗТ)	ЗТ — це торгівля однієї країни з іншими країнами, що складається з ввезення (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Світова торгівля різних країн є міжнародною торгівлею, в її основі лежить сукупність зовнішньої торгівлі країн світу
Міжнародний поділ праці (МПП)	МПП — вища форма суспільного територіального розподілу праці; спеціалізація виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються. Необхідність МПП і його глибина визначаються мірою розвитку продуктивних сил суспільства. МПП лежить в основі розширення торгівлі між країнами, складає об'єктивну базу розвитку світового ринку
Міжнародна виробнича кооперація (МВК)	МВК — це похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно-спеціалізованими суб'єктами з метою подання взаємодоповнюючих виробничих процесів. МВК об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва
Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ)	Інтеграція в перекладі з латинської означає взаємопереплетіння, об'єднання окремих частин в єдине ціле. МЕІ — це етап у процесі розвитку міжнародного поділу праці, для якого характерним є утворення однорідного, внутрішньоєдиного господарського організму, що охоплює декілька країн, виникнення цілісності відокремленого комплексу держав. В основі інтеграції лежать об'єктивні потреби розвитку продуктивних сил. У загальному вигляді об'єктивну причину міжнародної економічної інтеграції можна визначити як необхідність подолання суперечності між очевидними реальними вигодами для підприємств від участі в міжнародному поділі праці та негативними факторами міжнародної економічної взаємодії — територіальною віддаленістю, меншою мобільністю факторів виробництва і ресурсів, митних та валютних обмежень тощо. Зовнішньоекономічні фактори інтеграції: трансформація структури зовнішньої торгівлі; активізація зона іноземної інвестиційної діяльності; формування системи регулювання ЗЕД. Форми МЕІ: зони преференційної торгівлі; зони вільної торгівлі; Митний союз; Спільний ринок; Економічний союз; Політичний союз

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Національне господарство (НГ)	НГ — економіка окремої країни
Національний експортний потенціал (НЕП) _	НЕП — це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому
Зовнішня торгівля (ЗТ)	ЗТ — це торгівля однієї країни з іншими країнами, що складається з ввезення (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Світова торгівля різних країн є міжнародною торгівлею, в її основі лежить сукупність зовнішньої торгівлі країн світу
Міжнародний поділ праці (МПП)	МПП — вища форма суспільного територіального розподілу праці; спеціалізація виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються. Необхідність МПП і його глибина визначаються мірою розвитку продуктивних сил суспільства. МПП лежить в основі розширення торгівлі між країнами, складає об'єктивну базу розвитку світового ринку
Міжнародна виробнича кооперація (МВК)	МВК — це похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно-спеціалізованими суб'єктами з метою подання взаємодоповнюючих виробничих процесів. МВК об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва
Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ)	Інтеграція в перекладі з латинської означає взаємопереплетіння, об'єднання окремих частин в єдине ціле. МЕІ — це етап у процесі розвитку міжнародного поділу праці, для якого характерним є утворення однорідного, внутрішньоєдиного господарського організму, що охоплює декілька країн, виникнення цілісності відокремленого комплексу держав. В основі інтеграції лежать об'єктивні потреби розвитку продуктивних сил. У загальному вигляді об'єктивну причину міжнародної економічної інтеграції можна визначити як необхідність подолання суперечності між очевидними реальними вигодами для підприємств від участі в міжнародному поділі праці та негативними факторами міжнародної економічної взаємодії — територіальною віддаленістю, меншою мобільністю факторів виробництва і ресурсів, митних та валютних обмежень тощо. Зовнішньоекономічні фактори інтеграції: трансформація структури зовнішньої торгівлі; активізація зона іноземної інвестиційної діяльності; формування системи регулювання ЗЕД. Форми МЕІ: зони преференційної торгівлі; зони вільної торгівлі; Митний союз; Спільний ринок; Економічний союз; Політичний союз

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Світовий ринок (СР)	СР — це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг. Види світового ринку: сировини; готових виробів; капіталів; робочої сили; валюти; інтелектуальної власності; послуг
Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ)	ЗЕЗ — це міжнародні торгово-економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютно-фінансових, кредитних відношень між країнами
Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД)	ЗЕД — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Економічна сутність ЗЕД виявляється в 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)
ЗЕД України	- Це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України та за її межами

1.2. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку

Національні економічні системи можуть ефективно розвиватись лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння. Нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не знала впливу зовнішнього середовища.

Економіка будь-якої країни складається з двох секторів: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення внутрішньої економіки — задоволення потреб споживачів за рахунок вітчизняного виробництва, зовнішньої — вихід на міжнародні ринки товарів та послуг, факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Сектор зовнішньої економіки реалізується через зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) держави.

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) можна розглядати як комплексну систему різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та суб'єктів у різних галузях економіки.

Категорії міжнародної економіки	Характеристика категорій міжнародної економіки
Світовий ринок (СР)	СР — це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг. Види світового ринку: сировини; готових виробів; капіталів; робочої сили; валюти; інтелектуальної власності; послуг
Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ)	ЗЕЗ — це міжнародні торгово-економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютно-фінансових, кредитних відношень між країнами
Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД)	ЗЕД — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Економічна сутність ЗЕД виявляється в 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)
ЗЕД України	- Це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України та за її межами

1.2. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку

Національні економічні системи можуть ефективно розвиватись лише за умови їх міжнародної взаємодії та переплетіння. Нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не знала впливу зовнішнього середовища.

Економіка будь-якої країни складається з двох секторів: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення внутрішньої економіки — задоволення потреб споживачів за рахунок вітчизняного виробництва, зовнішньої — вихід на міжнародні ринки товарів та послуг, факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Сектор зовнішньої економіки реалізується через зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) держави.

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) можна розглядати як комплексну систему різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та суб'єктів у різних галузях економіки.

В історичному аспекті ЗЕЗ є продуктом цивілізації, оскільки виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному аспекті зовнішні економічні зв'язки — це операції з обігом товарів, послуг, грошових коштів і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

В сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки впливають на рішення соціально-економічних проблем практично у всіх країнах світу. Цей вплив виконується як на рівні держави, так і на рівні регіонів країни і окремих підприємств.

Визначення зовнішньоекономічних зв'язків наведено в таблиці 1.1., класифікація зовнішньоекономічних зв'язків може бути за такими ознаками:

1. *За видами:* промислове співробітництво; науково-технічне співробітництво в області проектування та сфері збуту; торгові зв'язки; співробітництво в сфері послуг; фінансове співробітництво.

2. *За стадіями:* наукові дослідження об'єктів; виробничі зв'язки; комерційні зв'язки на стадії реалізації.

3. *За методами їх реалізації:* виконання спільних програм; створення спільних підприємств; виконання спеціального договору.

4. *За структурою зв'язків:* міжфірмові зв'язки; міжгалузеві; горизонтальні (між однорідними підприємствами); вертикальні (кожне підприємство робить свою роботу для виконання одного цілого; змішані; міждержавні).

5. *За територіальним охопленням:* між двох та більш організаціях; в рамках регіону; міжрегіональні; світові.

6. *За кількістю суб'єктів:* двосторонні та багатосторонні.

7. *За кількістю об'єктів:* однопредметні та багатопредметні.

Серед основних *причин*, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі:

- нерівність економічного розвитку різних країн;
- відмінності в сировинних ресурсах;
- відмінності у людських ресурсах;
- нерівномірність розміщення фінансових ресурсів (функціонування світового інвестиційного ринку);
- характер політичних відносин;
- розвиток інтеграційних процесів;
- низький рівень науково-технічного розвитку. За посередництвом зовнішньоекономічних зв'язків країни вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й завдання диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу-хау;
- специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов (реалізація потенціалу у туристичному, рекреаційному напрямках; вигідне географічне положення дає можливість країні одержувати кошти від транзиту вантажів через вантажів через її територію);
- активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки;

В історичному аспекті ЗЕЗ є продуктом цивілізації, оскільки виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному аспекті зовнішні економічні зв'язки — це операції з обігом товарів, послуг, грошових коштів і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

В сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки впливають на рішення соціально-економічних проблем практично у всіх країнах світу. Цей вплив виконується як на рівні держави, так і на рівні регіонів країни і окремих підприємств.

Визначення зовнішньоекономічних зв'язків наведено в таблиці 1.1., класифікація зовнішньоекономічних зв'язків може бути за такими ознаками:

1. *За видами:* промислове співробітництво; науково-технічне співробітництво в області проектування та сфері збуту; торгові зв'язки; співробітництво в сфері послуг; фінансове співробітництво.

2. *За стадіями:* наукові дослідження об'єктів; виробничі зв'язки; комерційні зв'язки на стадії реалізації.

3. *За методами їх реалізації:* виконання спільних програм; створення спільних підприємств; виконання спеціального договору.

4. *За структурою зв'язків:* міжфірмові зв'язки; міжгалузеві; горизонтальні (між однорідними підприємствами); вертикальні (кожне підприємство робить свою роботу для виконання одного цілого; змішані; міждержавні).

5. *За територіальним охопленням:* між двох та більш організаціях; в рамках регіону; міжрегіональні; світові.

6. *За кількістю суб'єктів:* двосторонні та багатосторонні.

7. *За кількістю об'єктів:* однопредметні та багатопредметні.

Серед основних *причин*, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід виділити такі:

- нерівність економічного розвитку різних країн;
- відмінності в сировинних ресурсах;
- відмінності у людських ресурсах;
- нерівномірність розміщення фінансових ресурсів (функціонування світового інвестиційного ринку);
- характер політичних відносин;
- розвиток інтеграційних процесів;
- низький рівень науково-технічного розвитку. За посередництвом зовнішньоекономічних зв'язків країни вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й завдання диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу-хау;
- специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов (реалізація потенціалу у туристичному, рекреаційному напрямках; вигідне географічне положення дає можливість країні одержувати кошти від транзиту вантажів через вантажів через її територію);
- активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки;

- жорстке міжнародне регулювання ЗЕД.

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

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

Зовнішньоекономічні зв'язки, що реалізуються через виконання ЗЕД, **впливають** на розвиток національної економіки через:

- одержання валютної виручки від експорту;
- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок імпорту сучасної техніки і технологій;
- довгострокове виробниче співробітництво між іноземними партнерами по спільній діяльності в виробництві конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на світові ринки.
- підвищення рівня та якості життя.

Як свідчить світовий досвід, удосконалення структури суспільного виробництва тільки за рахунок власних сил неможливо. Прогресивні зміни в організації виробництва виконуються в світі за рахунок використання переваг міжнародного розподілу праці.

1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічну діяльність розуміють як один з аспектів ЗЕЗ, як сферу самостійної виробничо-комерційної діяльності підприємств і організацій. В ході реформи економіки України підприємства й організації одержали право виходу на зовнішній ринок. Вони самостійні в виборі іноземного партнера і номенклатури товарів для експортно-імпоротної угоди, у встановленні ціни, в визначенні виду і форми ЗЕД.

ЗЕД багатозначна. Саме поняття її видів і форм в економічній літературі трактувалось по-різному. Ясність була внесена Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 4) відповідно до якого до **видів** зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів й робочої сили;
- надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посе-

- жорстке міжнародне регулювання ЗЕД.

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

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

Зовнішньоекономічні зв'язки, що реалізуються через виконання ЗЕД, **впливають** на розвиток національної економіки через:

- одержання валютної виручки від експорту;
- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок імпорту сучасної техніки і технологій;
- довгострокове виробниче співробітництво між іноземними партнерами по спільній діяльності в виробництві конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на світові ринки.
- підвищення рівня та якості життя.

Як свідчить світовий досвід, удосконалення структури суспільного виробництва тільки за рахунок власних сил неможливо. Прогресивні зміни в організації виробництва виконуються в світі за рахунок використання переваг міжнародного розподілу праці.

1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічну діяльність розуміють як один з аспектів ЗЕЗ, як сферу самостійної виробничо-комерційної діяльності підприємств і організацій. В ході реформи економіки України підприємства й організації одержали право виходу на зовнішній ринок. Вони самостійні в виборі іноземного партнера і номенклатури товарів для експортно-імпоротної угоди, у встановленні ціни, в визначенні виду і форми ЗЕД.

ЗЕД багатозначна. Саме поняття її видів і форм в економічній літературі трактувалось по-різному. Ясність була внесена Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 4) відповідно до якого до **видів** зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів й робочої сили;
- надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посе-

редницьких, брокерських, облікових, агентських, консигнаційних, управлінських, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України;

- надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам ЗЕД 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 ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами ЗЕД 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 ЗЕД 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 ЗЕД 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 ЗЕД;

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної 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 ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

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

- операції по придбанню, продажу, 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 ЗЕД як на території України, так і за її межами;

- інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Кожний з видів ЗЕД виконується в визначених *формах*.

редницьких, брокерських, облікових, агентських, консигнаційних, управлінських, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України;

- надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам ЗЕД 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 ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами ЗЕД 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 ЗЕД 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 ЗЕД 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 ЗЕД;

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної 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 ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

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

- операції по придбанню, продажу, 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 ЗЕД як на території України, так і за її межами;

- інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Кожний з видів ЗЕД виконується в визначених *формах*.

Так, *формами зовнішньої торгівлі* є: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів і послуг. Разом з тим зовнішня торгівля використовує практично всі форми ЗЕД. Наприклад, одна з форм міжнародного науково-технічного співробітництва — спільне дослідження, результат якого патентується, потім патент продається і представляє собою експорт послуги.

Інноваційне співробітництво реалізується в формах кредитних угод, міжнародного фінансового лізингу, підприємств з іноземними інвестиціями.

Формами виробничої кооперації по класифікації Європейської економічної комісії ООН є:

- надання ліцензій з оплатою продукцією, яка випускається по цих ліцензіях;
- поставка виробничих ліній і заводів з оплатою продукцією, що виробляється на них;
- спільне виробництво на основі спеціалізації;
- спільне підприємство двох та більше іноземних партнерів.

Одна з форм виробничої кооперації, що одержала розвиток в Україні, — *франчайзинг*, це коли компанія однієї країни дозволяє компанії (фірмі) іншої країни виробляти продукцію під своєю фірмовою назвою, надає технологію, комплектуючі вироби, допомогу, консультації (детальніше в розділі 12).

Науково-технічне співробітництво проявляється в формах технологічного обміну, тобто взаємопроникнення науково-технічних знань і виробничого досвіду як результату спільних досліджень, які виконуються різними країнами. Ефективна форма науково-технічного співробітництва — передача технологій на основі ліцензійних угод.

Як показує практика, підприємства, що виконують ЗЕД в одній формі, з часом включають і інші форми. Наприклад, спочатку експорт якого-будь товару, потім придбання ліцензії на виробництво нового товару, потім створення спільного підприємства. Це, в свою чергу, сприяє росту зовнішньоторгового обороту.

ЗЕД у всіх країнах виконує ряд *функцій*:

- сприяє вирівнюванню рівня економічного розвитку національного та світового;
- виконує співставлення національних та світових витрат виробництва;
- реалізує переваги міжнародного розподілу праці (МРП) та сприяє підвищенню ефективності національної економіки.

Ці функції характерні для ЗЕД України, із певною специфікою, що обумовлена:

- сучасним етапом розвитку національної економіки, її реформуванням, ставленням ринкових відносин;
- початковим етапом інтеграції України в світову економіку.

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс країни, який представляє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств, організацій, що виробляють продукцію (товари, по-

Так, *формами зовнішньої торгівлі* є: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів і послуг. Разом з тим зовнішня торгівля використовує практично всі форми ЗЕД. Наприклад, одна з форм міжнародного науково-технічного співробітництва — спільне дослідження, результат якого патентується, потім патент продається і представляє собою експорт послуги.

Інноваційне співробітництво реалізується в формах кредитних угод, міжнародного фінансового лізингу, підприємств з іноземними інвестиціями.

Формами виробничої кооперації по класифікації Європейської економічної комісії ООН є:

- надання ліцензій з оплатою продукцією, яка випускається по цих ліцензіях;
- поставка виробничих ліній і заводів з оплатою продукцією, що виробляється на них;
- спільне виробництво на основі спеціалізації;
- спільне підприємство двох та більше іноземних партнерів.

Одна з форм виробничої кооперації, що одержала розвиток в Україні, — *франчайзинг*, це коли компанія однієї країни дозволяє компанії (фірмі) іншої країни виробляти продукцію під своєю фірмовою назвою, надає технологію, комплектуючі вироби, допомогу, консультації (детальніше в розділі 12).

Науково-технічне співробітництво проявляється в формах технологічного обміну, тобто взаємопроникнення науково-технічних знань і виробничого досвіду як результату спільних досліджень, які виконуються різними країнами. Ефективна форма науково-технічного співробітництва — передача технологій на основі ліцензійних угод.

Як показує практика, підприємства, що виконують ЗЕД в одній формі, з часом включають і інші форми. Наприклад, спочатку експорт якого-будь товару, потім придбання ліцензії на виробництво нового товару, потім створення спільного підприємства. Це, в свою чергу, сприяє росту зовнішньоторгового обороту.

ЗЕД у всіх країнах виконує ряд *функцій*:

- сприяє вирівнюванню рівня економічного розвитку національного та світового;
- виконує співставлення національних та світових витрат виробництва;
- реалізує переваги міжнародного розподілу праці (МРП) та сприяє підвищенню ефективності національної економіки.

Ці функції характерні для ЗЕД України, із певною специфікою, що обумовлена:

- сучасним етапом розвитку національної економіки, її реформуванням, ставленням ринкових відносин;
- початковим етапом інтеграції України в світову економіку.

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс країни, який представляє собою сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств, організацій, що виробляють продукцію (товари, по-

слуги) на експорт, або які споживають імпорتنі товари і послуги, виконують ЗЕД в різних видах та формах.

Територіально ЗЕД України представлена всіма регіонами.

Структурно ЗЕД включає суб'єкти господарювання та відповідну **інфраструктуру**, до якої можна віднести:

- інформаційно-консультативні структури;
- кредитно банківські системи;
- страхові фірми;
- організовані товарні ринки;
- оптово-посередницькі фірми;
- транспортно-експедиторські служби.

Інфраструктура ЗЕД в Україні розвинута слабо не стільки по масштабах, скільки по якості обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоекономічна операція.

Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) — це комплекс заходів, які використовують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності різних країн з метою здійснення і вдосконалення зовнішньої торгівлі [69, с.611].

ЗЕО можуть здійснюватися за такими *основними напрямками*:

- міжнародна торгівля (експортно-імпорتنі операції, включаючи ре-експорт 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).

1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами (ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»).

Принципом суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

слуги) на експорт, або які споживають імпорتنі товари і послуги, виконують ЗЕД в різних видах та формах.

Територіально ЗЕД України представлена всіма регіонами.

Структурно ЗЕД включає суб'єкти господарювання та відповідну **інфраструктуру**, до якої можна віднести:

- інформаційно-консультативні структури;
- кредитно банківські системи;
- страхові фірми;
- організовані товарні ринки;
- оптово-посередницькі фірми;
- транспортно-експедиторські служби.

Інфраструктура ЗЕД в Україні розвинута слабо не стільки по масштабах, скільки по якості обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоекономічна операція.

Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) — це комплекс заходів, які використовують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності різних країн з метою здійснення і вдосконалення зовнішньої торгівлі [69, с.611].

ЗЕО можуть здійснюватися за такими *основними напрямками*:

- міжнародна торгівля (експортно-імпорتنі операції, включаючи ре-експорт 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).

1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами (ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»).

Принципом суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених Законодавством, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

Принципом верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

Принципом захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України відповідно до норм міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.3) 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 й постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організа-

- обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених Законодавством, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

Принципом верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

Принципом захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України відповідно до норм міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.3) 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 й постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організа-

ції 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 ЗЕД, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з законами України.

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 підприємств.

Підприємство — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

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. [75]

ЗЕДП 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 здійс-

ції 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 ЗЕД, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з законами України.

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 підприємств.

Підприємство — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

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. [75]

ЗЕДП 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 здійс-

нюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Основні мотиви розвитку ЗЕД підприємств:

- 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.

1.6. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.5) всі суб'єкти ЗЕД мають рівне **право** здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

Фізичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених Законодавством, в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення гірші умови, є обмеженням права здійснення ЗЕД і, як таке, забороняється.

До суб'єктів ЗЕД може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення чинних законів України, що стосуються цієї діяльності.

Суб'єкт ЗЕД, який одержав від цієї діяльності у власність кошти, майно, майнові і немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом. Вилучення результатів ЗЕД у власника у будь-якій оплатній або неоплатній формі без його згоди забороняється, за винятком випадків, передбачених законами України.

Всі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з законами цих держав. Всі

нюється на іншому, міжнародному, рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Основні мотиви розвитку ЗЕД підприємств:

- 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.

1.6. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.5) всі суб'єкти ЗЕД мають рівне **право** здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

Фізичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених Законодавством, в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення гірші умови, є обмеженням права здійснення ЗЕД і, як таке, забороняється.

До суб'єктів ЗЕД може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення чинних законів України, що стосуються цієї діяльності.

Суб'єкт ЗЕД, який одержав від цієї діяльності у власність кошти, майно, майнові і немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом. Вилучення результатів ЗЕД у власника у будь-якій оплатній або неоплатній формі без його згоди забороняється, за винятком випадків, передбачених законами України.

Всі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з законами цих держав. Всі

суб'єкти ЗЕД мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють ЗЕД на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Акредитацію філій і представництв іноземних банків здійснює Національний банк України відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність». Реєстрацію представництв інших іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію. Для реєстрації представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності на території України необхідно подати:

- заяву з проханням про реєстрацію представництва, яка складається у довільній формі;
- виписку з торговельного (банківського) реєстру країни, де іноземний суб'єкт господарської діяльності має офіційно зареєстровану контору;
- довідку від банківської установи, в якій офіційно відкрито рахунок подавця;
- довіреність на здійснення представницьких функцій, оформлену згідно з законом країни, де офіційно зареєстровано контору іноземного суб'єкта господарської діяльності.

Документи, зазначені вище, мають бути нотаріально засвідчені за місцем їх видачі і легалізовані належним чином в консульських установах, які представляють Україну, якщо міжнародними договорами України не передбачено інше. За реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності з них стягується плата у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України і який не повинен перевищувати фактичних витрат держави, пов'язаних з цією реєстрацією.

У разі відмови центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики зареєструвати представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності або неприйняття рішення з цього питання у встановлений шістдесятиденний строк іноземний суб'єкт господарської діяльності може оскаржити таку відмову в судових органах України.

Забороняється вимагати від іноземного суб'єкта господарської діяльності повторної реєстрації (перереєстрації) раніше зареєстрованого представництва на території України.

У разі зміни назви, юридичного статусу, юридичної адреси чи оголошення іноземного суб'єкта господарської діяльності неплатоспроможним або банкрутом його представництво на території України зобов'язане повідомити про це центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики у семиденний строк.

Господарська, в тому числі ЗЕД іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України, регулюється законами України щодо порядку здійснення іноземними особами господарської діяльності на території України. У разі, якщо зазначена діяльність пов'язана з іноземними інвестиціями, вона регулюється відповідними законами України.

суб'єкти ЗЕД мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють ЗЕД на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Акредитацію філій і представництв іноземних банків здійснює Національний банк України відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність». Реєстрацію представництв інших іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію. Для реєстрації представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності на території України необхідно подати:

- заяву з проханням про реєстрацію представництва, яка складається у довільній формі;
- виписку з торговельного (банківського) реєстру країни, де іноземний суб'єкт господарської діяльності має офіційно зареєстровану контору;
- довідку від банківської установи, в якій офіційно відкрито рахунок подавця;
- довіреність на здійснення представницьких функцій, оформлену згідно з законом країни, де офіційно зареєстровано контору іноземного суб'єкта господарської діяльності.

Документи, зазначені вище, мають бути нотаріально засвідчені за місцем їх видачі і легалізовані належним чином в консульських установах, які представляють Україну, якщо міжнародними договорами України не передбачено інше. За реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності з них стягується плата у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України і який не повинен перевищувати фактичних витрат держави, пов'язаних з цією реєстрацією.

У разі відмови центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики зареєструвати представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності або неприйняття рішення з цього питання у встановлений шістдесятиденний строк іноземний суб'єкт господарської діяльності може оскаржити таку відмову в судових органах України.

Забороняється вимагати від іноземного суб'єкта господарської діяльності повторної реєстрації (перереєстрації) раніше зареєстрованого представництва на території України.

У разі зміни назви, юридичного статусу, юридичної адреси чи оголошення іноземного суб'єкта господарської діяльності неплатоспроможним або банкрутом його представництво на території України зобов'язане повідомити про це центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики у семиденний строк.

Господарська, в тому числі ЗЕД іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України, регулюється законами України щодо порядку здійснення іноземними особами господарської діяльності на території України. У разі, якщо зазначена діяльність пов'язана з іноземними інвестиціями, вона регулюється відповідними законами України.

1.7. Актуальність та практична спрямованість дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Структура курсу

Потреба у вивченні дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» обумовлена тим, що формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо лише за умов створення високоефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, належної підготовки фахівців у цій галузі.

Головна **мета** вивчення дисципліни — отримання системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей ЗЕД підприємства, а також набуття навичок їх практичного використання.

Завданнями вивчення дисципліни є:

- розуміння сутності ЗЕД підприємства, цілей, мотивів передумов її виникнення, правового та економічного середовища розвитку;
- вивчення видів та форм ЗЕД підприємства;
- усвідомлення економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;
- вивчення принципів укладання та виконання угод;
- проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства, визначення її ефективності.

Результатом вивчення дисципліни будуть **знання**, які дозволять:

- сформувати цілісну уяву про процеси у сфері ЗЕД;
- оволодіти культурою сучасного економічного мислення, методологічними підходами щодо аналізу та оцінки ефективності ЗЕД;
- сформувати практичні навички використання набутих знань у практиці здійснення ЗЕД підприємства щодо застосування емпіричних та статистичних даних, інформаційної бази даних для аналізу стану світового економічного середовища з метою вибору стратегії виходу на зовнішні ринки;
- оволодіти методиками проведення аналізу щодо вибору найоптимальніших для підприємств умов співпраці з іноземним контрагентом;
- формувати комплексний підхід до розуміння механізму проходження вантажів через митний кордон України;
- укладати зовнішньоекономічні контракти згідно з діючою нормативно-правовою базою.

Структура дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» така:

1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки.
2. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

1.7. Актуальність та практична спрямованість дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Структура курсу

Потреба у вивченні дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» обумовлена тим, що формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо лише за умов створення високоефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, належної підготовки фахівців у цій галузі.

Головна **мета** вивчення дисципліни — отримання системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей ЗЕД підприємства, а також набуття навичок їх практичного використання.

Завданнями вивчення дисципліни є:

- розуміння сутності ЗЕД підприємства, цілей, мотивів передумов її виникнення, правового та економічного середовища розвитку;
- вивчення видів та форм ЗЕД підприємства;
- усвідомлення економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;
- вивчення принципів укладання та виконання угод;
- проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства, визначення її ефективності.

Результатом вивчення дисципліни будуть **знання**, які дозволять:

- сформувати цілісну уяву про процеси у сфері ЗЕД;
- оволодіти культурою сучасного економічного мислення, методологічними підходами щодо аналізу та оцінки ефективності ЗЕД;
- сформувати практичні навички використання набутих знань у практиці здійснення ЗЕД підприємства щодо застосування емпіричних та статистичних даних, інформаційної бази даних для аналізу стану світового економічного середовища з метою вибору стратегії виходу на зовнішні ринки;
- оволодіти методиками проведення аналізу щодо вибору найоптимальніших для підприємств умов співпраці з іноземним контрагентом;
- формувати комплексний підхід до розуміння механізму проходження вантажів через митний кордон України;
- укладати зовнішньоекономічні контракти згідно з діючою нормативно-правовою базою.

Структура дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» така:

1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки.
2. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
8. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.
9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.
10. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.
11. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.
12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів.
14. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування.
16. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначити основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.
2. Означте економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності.
3. Визначте основні причини, що характерні для України, які стимулюють розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків.
4. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?
5. Які функції зовнішньоекономічної діяльності характерні для України?
6. Як розвинута інфраструктура ЗЕД в Україні?
7. Визначте та охарактеризуйте основні напрями виконання зовнішньоекономічних операцій.
8. Охарактеризуйте основні економічні вигоди виконання ЗЕД підприємством.
9. Які основні документи необхідні для реєстрації представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України?

5. Загальнодержавні податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
8. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.
9. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки.
10. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.
11. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку.
12. Компенсаційна торгівля у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів.
14. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
15. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та їх страхування.
16. Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств на території вільних економічних зон.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначити основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.
2. Означте економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності.
3. Визначте основні причини, що характерні для України, які стимулюють розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків.
4. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?
5. Які функції зовнішньоекономічної діяльності характерні для України?
6. Як розвинута інфраструктура ЗЕД в Україні?
7. Визначте та охарактеризуйте основні напрями виконання зовнішньоекономічних операцій.
8. Охарактеризуйте основні економічні вигоди виконання ЗЕД підприємством.
9. Які основні документи необхідні для реєстрації представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України?

Розділ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

2.1. Зовнішньоекономічна політика держави

Зовнішньоекономічна політика ґрунтується на теорії світової економіки, яка досліджує засади зовнішньоекономічних операцій та їхній вплив на господарські події в країні та за кордоном. Отримані при цьому знання є основою для формулювання цілей та прийняття рішень для ефективної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика (ЗЕП) є частиною економічної політики, яка, у свою чергу, виступає складовою політики держави взагалі. Її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики в цілому. Зовнішньоекономічні заходи повинні відповідати політико-економічному та суспільно-політичному устрою суспільства. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної мети.

Вищою метою зовнішньоекономічної політики є дотримання або досягнення зовнішньоекономічної рівноваги. В широкому значенні зовнішньоекономічна рівновага має забезпечити процес національного макроекономічного відтворення при пропорційному розвитку економіки. Це відповідає загальній стратегічній меті стабілізації та подальшого зростання економіки України. У вузькому значенні зовнішньоекономічну рівновагу визначають як платіжний баланс країни, в якому знаходять відображення всі платіжні потоки між країною та зарубіжними партнерами.

На формування і реалізацію ЗЕП впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Об'єктивним підґрунтям формування ЗЕП є зовнішні економічні потреби, які своєю чергою стають фундаментом зовнішньоекономічного інтересу, а останній реалізується через політичний інтерес, перш за все економічний, і стає метою зовнішньоекономічної діяльності.

Реалізація зовнішньоекономічного інтересу — це завжди можливість вибору способів, форм, механізмів для досягнення мети. Цей вибір залежить від розміщення економічних сил, класів, соціальних груп, партій, від певної системи політичних відносин, панівного класу або політичної партії, ідеології, теоретичної економічної концепції та інших факторів. Тому зовнішньоекономічна політика країни завжди має високий рівень суб'єктивізму, бо залежить від інтересів певного класу, соціальної групи або політичної партії, блоку партій в уряді.

В економічній літературі можна знайти багато різних визначень зовнішньої економічної політики. Наприклад, її характеризують як один з основних макроекономічних зв'язків, що спирається на тарифи і ліцен-

Розділ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ І ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

2.1. Зовнішньоекономічна політика держави

Зовнішньоекономічна політика ґрунтується на теорії світової економіки, яка досліджує засади зовнішньоекономічних операцій та їхній вплив на господарські події в країні та за кордоном. Отримані при цьому знання є основою для формулювання цілей та прийняття рішень для ефективної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика (ЗЕП) є частиною економічної політики, яка, у свою чергу, виступає складовою політики держави взагалі. Її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики в цілому. Зовнішньоекономічні заходи повинні відповідати політико-економічному та суспільно-політичному устрою суспільства. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної мети.

Вищою метою зовнішньоекономічної політики є дотримання або досягнення зовнішньоекономічної рівноваги. В широкому значенні зовнішньоекономічна рівновага має забезпечити процес національного макроекономічного відтворення при пропорційному розвитку економіки. Це відповідає загальній стратегічній меті стабілізації та подальшого зростання економіки України. У вузькому значенні зовнішньоекономічну рівновагу визначають як платіжний баланс країни, в якому знаходять відображення всі платіжні потоки між країною та зарубіжними партнерами.

На формування і реалізацію ЗЕП впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Об'єктивним підґрунтям формування ЗЕП є зовнішні економічні потреби, які своєю чергою стають фундаментом зовнішньоекономічного інтересу, а останній реалізується через політичний інтерес, перш за все економічний, і стає метою зовнішньоекономічної діяльності.

Реалізація зовнішньоекономічного інтересу — це завжди можливість вибору способів, форм, механізмів для досягнення мети. Цей вибір залежить від розміщення економічних сил, класів, соціальних груп, партій, від певної системи політичних відносин, панівного класу або політичної партії, ідеології, теоретичної економічної концепції та інших факторів. Тому зовнішньоекономічна політика країни завжди має високий рівень суб'єктивізму, бо залежить від інтересів певного класу, соціальної групи або політичної партії, блоку партій в уряді.

В економічній літературі можна знайти багато різних визначень зовнішньої економічної політики. Наприклад, її характеризують як один з основних макроекономічних зв'язків, що спирається на тарифи і ліцен-

зії в нинішній торгівлі, установлення обмінного курсу національної валюти для стимулювання, прискорення або вповільнення економічного розвитку країни. Іще існує визначення зовнішньої економічної політики як системи заходів, націлених на досягнення економікою конкретної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів.

Найбільш чітко сутність зовнішньоекономічної політики можна зрозуміти з такого визначення.

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 [55].

Зовнішньоекономічна політика може бути **наступальною і захисною**. Ефективність функціонування зовнішньоекономічної політики залежить від реалізації обох функціональних завдань. Неможлива реалізація наступальної функції без чіткого відпрацювання захисної. На наш погляд, це глибоко взаємопов'язані процеси.

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

Захисна функція реалізується для формування народногосподарської структури у відповідності з національними інтересами та цілями зовнішньоекономічної політики. Причини введення захисних заходів є такі:

- створення системи захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції;
- захист окремих галузей та підприємств у період становлення нових виробництв, структурної перебудови і подолання кризових явищ;
- захист стратегічних галузей і підприємств;
- необхідність мати резерв торговельно-політичних уступок, обмін на аналогічні поступки країн-партнерів, важливих для вітчизняного експорту;
- проведення вибіркової структурної політики.

До **основних складових** зовнішньоекономічної політики держави можна віднести [55]:

- зовнішньоторговельна політика;
- валютна політика;
- політика у сфері залучення іноземних інвестицій;
- митно-тарифна політика.

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

Експортна політика держави — реалізація на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конку-

зії в нинішній торгівлі, установлення обмінного курсу національної валюти для стимулювання, прискорення або вповільнення економічного розвитку країни. Іще існує визначення зовнішньої економічної політики як системи заходів, націлених на досягнення економікою конкретної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів.

Найбільш чітко сутність зовнішньоекономічної політики можна зрозуміти з такого визначення.

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 [55].

Зовнішньоекономічна політика може бути **наступальною і захисною**. Ефективність функціонування зовнішньоекономічної політики залежить від реалізації обох функціональних завдань. Неможлива реалізація наступальної функції без чіткого відпрацювання захисної. На наш погляд, це глибоко взаємопов'язані процеси.

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

Захисна функція реалізується для формування народногосподарської структури у відповідності з національними інтересами та цілями зовнішньоекономічної політики. Причини введення захисних заходів є такі:

- створення системи захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції;
- захист окремих галузей та підприємств у період становлення нових виробництв, структурної перебудови і подолання кризових явищ;
- захист стратегічних галузей і підприємств;
- необхідність мати резерв торговельно-політичних уступок, обмін на аналогічні поступки країн-партнерів, важливих для вітчизняного експорту;
- проведення вибіркової структурної політики.

До **основних складових** зовнішньоекономічної політики держави можна віднести [55]:

- зовнішньоторговельна політика;
- валютна політика;
- політика у сфері залучення іноземних інвестицій;
- митно-тарифна політика.

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

Експортна політика держави — реалізація на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конку-

рентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках.

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

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

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

Дисконтна політика — система економічних та організаційних заходів, які використовуються при застосуванні дисконтної ставки (відсотка) при регулюванні інвестицій та збалансуванні платіжних зобов'язань. Дисконтна політика орієнтована на коригування валютного курсу з метою регулювання грошового потоку, динаміки та рівня цін, обсягу грошової маси та міграції короткотермінових активів.

Девізна політика — застосування валютної інтервенції та валютних обмежень на покупку та продаж валюти з метою збереження стабільності валютного курсу.

В свою чергу, валютна інтервенція — це цільова операція Національного банку України з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти певними рамками його підвищення або зниження, а валютні обмеження — це система економічних, правових, організаційних засобів, що регламентують операції з національною й іноземною валютою, золотом.

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій — комплекс заходів держави для залучення, використання іноземних інвестицій на території країни та регулювання вивозу інвестицій за кордон. Ця політика передбачає реалізацію відповідних цілей:

- залучення в країну додаткового інвестиційного капіталу, передових технологій та управлінського досвіду ринкового господарювання;
- створення конкурентного середовища для суб'єктів господарювання;
- збільшення обсягів національного виробництва за рахунок іноземних інвестицій;
- збільшення зайнятості населення та скорочення рівня безробіття;
- реорганізації та структурної перебудову економіки.

Митно-тарифна політика — це комплексна система заходів, що спрямована на забезпечення економічного суверенітету країни; охорону її державних кордонів та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії.

рентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках.

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

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

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

Дисконтна політика — система економічних та організаційних заходів, які використовуються при застосуванні дисконтної ставки (відсотка) при регулюванні інвестицій та збалансуванні платіжних зобов'язань. Дисконтна політика орієнтована на коригування валютного курсу з метою регулювання грошового потоку, динаміки та рівня цін, обсягу грошової маси та міграції короткотермінових активів.

Девізна політика — застосування валютної інтервенції та валютних обмежень на покупку та продаж валюти з метою збереження стабільності валютного курсу.

В свою чергу, валютна інтервенція — це цільова операція Національного банку України з купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти певними рамками його підвищення або зниження, а валютні обмеження — це система економічних, правових, організаційних засобів, що регламентують операції з національною й іноземною валютою, золотом.

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій — комплекс заходів держави для залучення, використання іноземних інвестицій на території країни та регулювання вивозу інвестицій за кордон. Ця політика передбачає реалізацію відповідних цілей:

- залучення в країну додаткового інвестиційного капіталу, передових технологій та управлінського досвіду ринкового господарювання;
- створення конкурентного середовища для суб'єктів господарювання;
- збільшення обсягів національного виробництва за рахунок іноземних інвестицій;
- збільшення зайнятості населення та скорочення рівня безробіття;
- реорганізації та структурної перебудову економіки.

Митно-тарифна політика — це комплексна система заходів, що спрямована на забезпечення економічного суверенітету країни; охорону її державних кордонів та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії.

Основні **цілі** митно-тарифної політики:

- ефективне використання інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на митній території України;
- захист внутрішнього ринку;
- ефективний розвиток національної економіки;
- структурна перебудова економічної політики держави.

Митно-тарифна політика дозволяє державі регулювати товаропотоки та географічну структуру експорту та імпорту з урахуванням довго-термінових цілей розвитку країни, забезпечення макроекономічної стабільності, підтримання платіжного балансу, стабільного курсу національної валюти.

Основними завданнями митно-тарифної політики України є такі:

- створення оптимальних умов для конкуренції між національними й іноземними виробниками;
- найбільш ефективне використання інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на митній території;
- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту національного ринку ;
- стимулювання розвитку національної економіки;
- сприяння здійсненню структурної перебудови економіки.

2.2. Зовнішньоекономічна політика України

Існування світового господарства на ринкових засадах та побудова ринкової економіки в Україні ставлять перед нею завдання, що пов'язані з її інтеграцією до світової економіки та участю в міжнародному поділі праці. Реалізація поставлених завдань дозволить підвищити ефективність національної економіки, її конкурентоспроможність на світовому ринку. Захист національних інтересів за умов посилення НТР та глобалізації, загострення конкуренції на світовому ринку потребує від уряду держави проведення зовнішньоекономічної політики (ЗЕП), адекватної сучасним вимогам функціонування світового ринку та реальному рівню розвитку національної економіки.

Зовнішня політика України — це сукупність стосунків держави Україна з іншими державами світу та міжнародними організаціями.

Для України сьогодні актуальні такі **цілі** зовнішньоекономічної політики.

1. Інтеграція України в світове господарство та динамізація її зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Органічне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері.
3. Орієнтація на цілеспрямоване формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни.
4. Багатовекторність зовнішніх економічних зв'язків України.

Основні **цілі** митно-тарифної політики:

- ефективне використання інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на митній території України;
- захист внутрішнього ринку;
- ефективний розвиток національної економіки;
- структурна перебудова економічної політики держави.

Митно-тарифна політика дозволяє державі регулювати товаропотоки та географічну структуру експорту та імпорту з урахуванням довго-термінових цілей розвитку країни, забезпечення макроекономічної стабільності, підтримання платіжного балансу, стабільного курсу національної валюти.

Основними завданнями митно-тарифної політики України є такі:

- створення оптимальних умов для конкуренції між національними й іноземними виробниками;
- найбільш ефективне використання інструментів митного контролю та регулювання товарообміну на митній території;
- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту національного ринку ;
- стимулювання розвитку національної економіки;
- сприяння здійсненню структурної перебудови економіки.

2.2. Зовнішньоекономічна політика України

Існування світового господарства на ринкових засадах та побудова ринкової економіки в Україні ставлять перед нею завдання, що пов'язані з її інтеграцією до світової економіки та участю в міжнародному поділі праці. Реалізація поставлених завдань дозволить підвищити ефективність національної економіки, її конкурентоспроможність на світовому ринку. Захист національних інтересів за умов посилення НТР та глобалізації, загострення конкуренції на світовому ринку потребує від уряду держави проведення зовнішньоекономічної політики (ЗЕП), адекватної сучасним вимогам функціонування світового ринку та реальному рівню розвитку національної економіки.

Зовнішня політика України — це сукупність стосунків держави Україна з іншими державами світу та міжнародними організаціями.

Для України сьогодні актуальні такі **цілі** зовнішньоекономічної політики.

1. Інтеграція України в світове господарство та динамізація її зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Органічне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері.
3. Орієнтація на цілеспрямоване формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни.
4. Багатовекторність зовнішніх економічних зв'язків України.

Для реалізації зазначених цілей в Україні розробляється концепція довгострокової зовнішньоекономічної політики та державна програма розвитку експортного потенціалу.

У зовнішній політиці Україна керується рядом таких *ключових пріоритетів*.

Європейська інтеграція — ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо- та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до ЄС у майбутньому. Органічною частиною євроінтеграційного курсу України було завершення процесу приєднання України до СОТ, яке відбулося 16 травня 2008 року. У 2006 р. було Україні запропоновано перейти по першій стадії інтеграції з ЄС — створення зони вільної торгівлі після вступу до СОТ.

До основних **цілей** ЗЕП України щодо ЄС належать[136]:

- взаємовигідне економічне, фінансове та науково-технічне співробітництво;

- залучення інвестицій та стимулювання розвитку торговельних відносин з країнами ЄС;

- використання фінансової й технічної допомоги країн — членів ЄС для проведення Україною ринкових реформ та створення соціально орієнтованого ринкового господарства;

- зміцнення економічної безпеки України.

Основними **завданнями** ЗЕП України щодо ЄС є такі:

- приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру у сферах енергетики, транспорту, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти тощо;

- здобуття підтримки ЄС після вступу України до системи ГАТТ/СОТ.

До основних **чинників**, що заважають вступу України до ЄС, належать:

- відсутність реально функціонуючої ринкової економіки;

- відмінність нормативно-правової бази України від єдиних законодавчих норм ЄС;

- невідповідність структури економіки України пріоритетам розвитку ринку ЄС;

- неспроможність українських підприємств конкурувати за єдиними правилами із західними компаніями;

- нездатність України робити внески до бюджету ЄС через фінансові проблеми тощо.

Наступний пріоритет ЗЕП України — це відносини **Україна — НАТО** — захист безпеки інтересів України, участь у створенні євроатлантичного простору стабільності та безпеки, поступова інтеграція до НАТО. Реалізація цієї мети має бути досягнуто через використання механізмів співробітництва з НАТО, зокрема Плану дій та щорічних Цільових планів (з 2005 р. — в рамках інтенсифікованого діалогу), а також приєднання до Плану дій щодо набуття членства.

Для реалізації зазначених цілей в Україні розробляється концепція довгострокової зовнішньоекономічної політики та державна програма розвитку експортного потенціалу.

У зовнішній політиці Україна керується рядом таких *ключових пріоритетів*.

Європейська інтеграція — ключовий пріоритет, який акумулює в собі цілий комплекс внутрішньо- та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до ЄС у майбутньому. Органічною частиною євроінтеграційного курсу України було завершення процесу приєднання України до СОТ, яке відбулося 16 травня 2008 року. У 2006 р. було Україні запропоновано перейти по першій стадії інтеграції з ЄС — створення зони вільної торгівлі після вступу до СОТ.

До основних **цілей** ЗЕП України щодо ЄС належать[136]:

- взаємовигідне економічне, фінансове та науково-технічне співробітництво;

- залучення інвестицій та стимулювання розвитку торговельних відносин з країнами ЄС;

- використання фінансової й технічної допомоги країн — членів ЄС для проведення Україною ринкових реформ та створення соціально орієнтованого ринкового господарства;

- зміцнення економічної безпеки України.

Основними **завданнями** ЗЕП України щодо ЄС є такі:

- приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру у сферах енергетики, транспорту, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти тощо;

- здобуття підтримки ЄС після вступу України до системи ГАТТ/СОТ.

До основних **чинників**, що заважають вступу України до ЄС, належать:

- відсутність реально функціонуючої ринкової економіки;

- відмінність нормативно-правової бази України від єдиних законодавчих норм ЄС;

- невідповідність структури економіки України пріоритетам розвитку ринку ЄС;

- неспроможність українських підприємств конкурувати за єдиними правилами із західними компаніями;

- нездатність України робити внески до бюджету ЄС через фінансові проблеми тощо.

Наступний пріоритет ЗЕП України — це відносини **Україна — НАТО** — захист безпеки інтересів України, участь у створенні євроатлантичного простору стабільності та безпеки, поступова інтеграція до НАТО. Реалізація цієї мети має бути досягнуто через використання механізмів співробітництва з НАТО, зокрема Плану дій та щорічних Цільових планів (з 2005 р. — в рамках інтенсифікованого діалогу), а також приєднання до Плану дій щодо набуття членства.

Іншим вагомим геополітичним *орієнтиром України є Росія*. Саме в цьому й виявляється суперечливість ЗЕП України. Адже Росія та Україна мають різні стратегічні цілі щодо Західної Європи. Якщо Україна прагне повної інтеграції до європейських структур, то Росія намагається стати самостійним регіональним геополітичним центром та стати партнером Заходу. У свою чергу, Західна Європа розглядає Росію як можливого опонента збільшення впливу США на європейському континенті. Сприймаючи Росію як правонаступницю СРСР і визначаючи її геополітичний масштаб, країни Західної Європи виявляють набагато більший інтерес до неї, аніж до будь-якої іншої країни СНД. Росія активно взаємодіє, реалізуючи власні інтереси, з такими країнами ЄС, як Італія, Греція, Франція, Німеччина, та розбудовує новий формат співпраці з НАТО.

На *двосторонньому рівні* Україна прагне використовувати увесь потенціал стратегічного партнерства на основі взаємного інтересу та спільних підходів до розвитку відносин з країнами Східної та Центральної Європи, зокрема Польщею, Болгарією, Румунією, Словенією, Чехією та Угорщиною. Україна не може обминути відносин з такою могутньою наддержавою світу, як США, але вони навряд чи можуть бути основним геополітичним орієнтиром через віддаленість і відмінні історико-культурні традиції. Україна є другорядним об'єктом впливу для США і приваблює їх у міру вигідності вкладання капіталу.

Стратегічно важливим та економічно вигідним є південно-східний напрямок зовнішньої політики України, а саме Чорноморський та Близько-Східний регіони, Центральна Азія, Індія, країни АТР. Завдяки цим країнам Україна може забезпечити себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та ринками збуту своїх товарів. Оскільки населення країн Близького Сходу зростає величезними темпами, перед ними постає проблема харчового забезпечення. Завдяки виваженій політиці щодо країн Сходу Україна може наповнювати їх ринки продовольчими товарами в обмін на енергоносії, вирішуючи певною мірою харчову проблему, зменшуючи свою енергетичну залежність від Росії, розвиваючи власне сільське господарство та переробну промисловість і знижуючи масштаби міграції.

Також Україна проводить активну багатосторонню політику в рамках універсальних та регіональних міжнародних організацій. Участь в ООН спрямована перш за все на просування інтересів України у процесі прийняття найважливіших для усієї світової спільноти рішень. Діяльність у рамках ОБСЄ залишатиметься важливим чинником доповнення та розширення регіональної та загальної стабільності та безпеки в Європі.

Багато векторність зовнішньої політики — дуже поширене явище, якого на певному етапі розвитку дотримуються чимало країн. Для України цей етап не може тривати довго, адже її головні стратегічні партнери мають різні суспільні цінності та пріоритети, а постійне пристосовування до кожного з них призводить до розпорошення матеріа-

Іншим вагомим геополітичним *орієнтиром України є Росія*. Саме в цьому й виявляється суперечливість ЗЕП України. Адже Росія та Україна мають різні стратегічні цілі щодо Західної Європи. Якщо Україна прагне повної інтеграції до європейських структур, то Росія намагається стати самостійним регіональним геополітичним центром та стати партнером Заходу. У свою чергу, Західна Європа розглядає Росію як можливого опонента збільшення впливу США на європейському континенті. Сприймаючи Росію як правонаступницю СРСР і визначаючи її геополітичний масштаб, країни Західної Європи виявляють набагато більший інтерес до неї, аніж до будь-якої іншої країни СНД. Росія активно взаємодіє, реалізуючи власні інтереси, з такими країнами ЄС, як Італія, Греція, Франція, Німеччина, та розбудовує новий формат співпраці з НАТО.

На *двосторонньому рівні* Україна прагне використовувати увесь потенціал стратегічного партнерства на основі взаємного інтересу та спільних підходів до розвитку відносин з країнами Східної та Центральної Європи, зокрема Польщею, Болгарією, Румунією, Словенією, Чехією та Угорщиною. Україна не може обминути відносин з такою могутньою наддержавою світу, як США, але вони навряд чи можуть бути основним геополітичним орієнтиром через віддаленість і відмінні історико-культурні традиції. Україна є другорядним об'єктом впливу для США і приваблює їх у міру вигідності вкладання капіталу.

Стратегічно важливим та економічно вигідним є південно-східний напрямок зовнішньої політики України, а саме Чорноморський та Близько-Східний регіони, Центральна Азія, Індія, країни АТР. Завдяки цим країнам Україна може забезпечити себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та ринками збуту своїх товарів. Оскільки населення країн Близького Сходу зростає величезними темпами, перед ними постає проблема харчового забезпечення. Завдяки виваженій політиці щодо країн Сходу Україна може наповнювати їх ринки продовольчими товарами в обмін на енергоносії, вирішуючи певною мірою харчову проблему, зменшуючи свою енергетичну залежність від Росії, розвиваючи власне сільське господарство та переробну промисловість і знижуючи масштаби міграції.

Також Україна проводить активну багатосторонню політику в рамках універсальних та регіональних міжнародних організацій. Участь в ООН спрямована перш за все на просування інтересів України у процесі прийняття найважливіших для усієї світової спільноти рішень. Діяльність у рамках ОБСЄ залишатиметься важливим чинником доповнення та розширення регіональної та загальної стабільності та безпеки в Європі.

Багато векторність зовнішньої політики — дуже поширене явище, якого на певному етапі розвитку дотримуються чимало країн. Для України цей етап не може тривати довго, адже її головні стратегічні партнери мають різні суспільні цінності та пріоритети, а постійне пристосовування до кожного з них призводить до розпорошення матеріа-

льних та інтелектуальних ресурсів, до пасивної ролі у світових геополітичних процесах, до втрати стратегічної перспективи. Отже, Україні потрібно розробити таку геополітичну стратегію, яка б дала змогу їй стати активним суб'єктом геополітики за умов збереження економічного та політичного суверенітету, захисту її національних цінностей та соціально-культурної ідентичності [136].

2.3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні

Розглянемо етапи становлення й розвитку ЗЕД в Україні. Виділяють три основні етапи розвитку даного процесу [66].

Перший етап (1918-1987 р.). Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивалися по-різному: в роки холодної війни менш інтенсивно, а після її подолання — більш інтенсивно. Але в цілому обсяг зовнішньоторговельного обігу постійно збільшувався. Однак до середини 80-х років минулого століття темпи росту зовнішньоторговельного обігу Радянського Союзу почали різко падати.

Підприємства не мали права самостійно виходити на зовнішні ринки. Всі питання, що стосувались зовнішньоекономічної діяльності, перебували у віданні держави і її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у виробництві експортної продукції, поліпшенні її якості та технічних характеристик.

Багато з названих негативних факторів були обумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно позначалося на соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987-1991 р.) — роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішуються два основні завдання:

1) розширення прав міністерств та відомств, об'єднань і підприємств по виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації;

2) подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділяється перебудові зовнішньоторговельного управлінського апарату на рівні підприємств, регіонів та України в цілому. Складається нова система державного регулювання ЗЕД.

Однак, підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не мали належного досвіду ведення експортно-імпортних операцій, було не достатньо знань в області ділових відносин та етики ведення міжнародного бізнесу.

льних та інтелектуальних ресурсів, до пасивної ролі у світових геополітичних процесах, до втрати стратегічної перспективи. Отже, Україні потрібно розробити таку геополітичну стратегію, яка б дала змогу їй стати активним суб'єктом геополітики за умов збереження економічного та політичного суверенітету, захисту її національних цінностей та соціально-культурної ідентичності [136].

2.3. Основні етапи розвитку ЗЕД в Україні

Розглянемо етапи становлення й розвитку ЗЕД в Україні. Виділяють три основні етапи розвитку даного процесу [66].

Перший етап (1918-1987 р.). Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивалися по-різному: в роки холодної війни менш інтенсивно, а після її подолання — більш інтенсивно. Але в цілому обсяг зовнішньоторговельного обігу постійно збільшувався. Однак до середини 80-х років минулого століття темпи росту зовнішньоторговельного обігу Радянського Союзу почали різко падати.

Підприємства не мали права самостійно виходити на зовнішні ринки. Всі питання, що стосувались зовнішньоекономічної діяльності, перебували у віданні держави і її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у виробництві експортної продукції, поліпшенні її якості та технічних характеристик.

Багато з названих негативних факторів були обумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно позначалося на соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987-1991 р.) — роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішуються два основні завдання:

1) розширення прав міністерств та відомств, об'єднань і підприємств по виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації;

2) подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділяється перебудові зовнішньоторговельного управлінського апарату на рівні підприємств, регіонів та України в цілому. Складається нова система державного регулювання ЗЕД.

Однак, підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не мали належного досвіду ведення експортно-імпортних операцій, було не достатньо знань в області ділових відносин та етики ведення міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. і до теперішнього часу). Період реформування, розвитку та управління ЗЕД в Україні як суверенній державі. З одержанням незалежності та проведенням Україною самостійної зовнішньоекономічної політики була розроблена нова концепція її зовнішньоекономічної діяльності, яка полягала:

- у розвитку активного співробітництва із країнами далекого зарубіжжя, входженні в світовий інтеграційний процес;
- в удосконалення та подальшому розвитку економічних зв'язків із країнами ближнього зарубіжжя, переході їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. За цей період значно збільшилося число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторговельного обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків.

Уже на початку цього періоду були прийняті важливі законодавчі акти, що стосуються ЗЕД, зокрема: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф», Декрети Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» та інші.

Пріоритетними напрямками розвитку ЗЕД на цьому етапі були:

1. Вступ у СОТ.
2. Створення зони вільної торгівлі з ЄС, поступова інтеграція економіки України в загальноєвропейський простір.
3. Реалізація потенціалу торгово-економічного співробітництва з Росією та іншими країнами СНД.
4. Нарощування експортного потенціалу шляхом диверсифікованості виробництва з поступовим збільшенням частки наукомісткої продукції
5. Поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі було прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ, того ж дня Президент України та керівники СОТ підписали угоду про вступ України до організації. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

2.4. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

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

- абсолютні (обсяг та динаміка зовнішнього товарообігу; торговельне сальдо, генеральна торгівля, спеціальна торгівля);

Третій етап (1991 р. і до теперішнього часу). Період реформування, розвитку та управління ЗЕД в Україні як суверенній державі. З одержанням незалежності та проведенням Україною самостійної зовнішньоекономічної політики була розроблена нова концепція її зовнішньоекономічної діяльності, яка полягала:

- у розвитку активного співробітництва із країнами далекого зарубіжжя, входженні в світовий інтеграційний процес;
- в удосконалення та подальшому розвитку економічних зв'язків із країнами ближнього зарубіжжя, переході їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. За цей період значно збільшилося число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторговельного обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків.

Уже на початку цього періоду були прийняті важливі законодавчі акти, що стосуються ЗЕД, зокрема: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф», Декрети Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» та інші.

Пріоритетними напрямками розвитку ЗЕД на цьому етапі були:

1. Вступ у СОТ.
2. Створення зони вільної торгівлі з ЄС, поступова інтеграція економіки України в загальноєвропейський простір.
3. Реалізація потенціалу торгово-економічного співробітництва з Росією та іншими країнами СНД.
4. Нарощування експортного потенціалу шляхом диверсифікованості виробництва з поступовим збільшенням частки наукомісткої продукції
5. Поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі було прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ, того ж дня Президент України та керівники СОТ підписали угоду про вступ України до організації. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

2.4. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічного сектора країни

Стан розвитку зовнішньоекономічного сектора країни характеризуються 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* зовнішньоекономічної 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.

2.4.1 До 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.

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

До *темнів росту* зовнішньоекономічних зв'язків відносяться — темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

До *темнів приросту* зовнішнього товарообігу можна віднести — темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

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

- *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* зовнішньоекономічної 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.

2.4.1 До 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.

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

До *темнів росту* зовнішньоекономічних зв'язків відносяться — темпи росту експорту, темпи росту імпорту, темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

До *темнів приросту* зовнішнього товарообігу можна віднести — темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

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

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

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:

$I_{\text{вт}} = 1$ — умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{\text{вт}} > 1$ — умови торгівлі покращилися у порівнянні з базовим періодом;

$I_{\text{вт}} < 1$ — 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.

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).

В таблиці 2.1 наведена група відносних показників та їх характеристика

Таблиця 2.1

**ГРУПА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Назва показника	Характеристика показника	
1. Показники темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків		
1.1 Темпи росту експорту	$TP_{\text{екс}} = \frac{E^{\text{зб}}}{E^{\text{б}}} \cdot 100$	де $E^{\text{зб}}$ — обсяг експорту в звітному році; $E^{\text{б}}$ — обсяг експорту в базисному році.
1.2 Темпи росту імпорту	$TP_{\text{имп}} = \frac{I^{\text{зб}}}{I^{\text{б}}} \cdot 100$	де $I^{\text{зб}}$ — обсяг імпорту в звітному році; $I^{\text{б}}$ — обсяг імпорту в базисному році.
1.3 Темпи росту зовнішньоторговельного обороту	$TP_{\text{зто}} = \frac{ЗТО^{\text{зб}}}{ЗТО^{\text{б}}} \cdot 100$	$ЗТО^{\text{зб}}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році; $ЗТО^{\text{б}}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.
2. Показники темпів приросту зовнішнього товарообігу		
2.1 Темпи приросту експорту	$ТП_{\text{екс}} = TP_{\text{екс}}^{\text{зб}} - TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$	де $TP_{\text{екс}}^{\text{зб}}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$ — темпи росту експорту в базисному році.
2.2 Темпи приросту імпорту	$ТП_{\text{имп}} = TP_{\text{имп}}^{\text{зб}} - TP_{\text{имп}}^{\text{б}}$	де $TP_{\text{имп}}^{\text{зб}}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{\text{имп}}^{\text{б}}$ — темпи росту експорту в базисному році.

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

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:

$I_{\text{вт}} = 1$ — умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{\text{вт}} > 1$ — умови торгівлі покращилися у порівнянні з базовим періодом;

$I_{\text{вт}} < 1$ — 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.

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).

В таблиці 2.1 наведена група відносних показників та їх характеристика

Таблиця 2.1

**ГРУПА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Назва показника	Характеристика показника	
1. Показники темпів росту зовнішньоекономічних зв'язків		
1.1 Темпи росту експорту	$TP_{\text{екс}} = \frac{E^{\text{зб}}}{E^{\text{б}}} \cdot 100$	де $E^{\text{зб}}$ — обсяг експорту в звітному році; $E^{\text{б}}$ — обсяг експорту в базисному році.
1.2 Темпи росту імпорту	$TP_{\text{имп}} = \frac{I^{\text{зб}}}{I^{\text{б}}} \cdot 100$	де $I^{\text{зб}}$ — обсяг імпорту в звітному році; $I^{\text{б}}$ — обсяг імпорту в базисному році.
1.3 Темпи росту зовнішньоторговельного обороту	$TP_{\text{зто}} = \frac{ЗТО^{\text{зб}}}{ЗТО^{\text{б}}} \cdot 100$	$ЗТО^{\text{зб}}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році; $ЗТО^{\text{б}}$ — обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.
2. Показники темпів приросту зовнішнього товарообігу		
2.1 Темпи приросту експорту	$ТП_{\text{екс}} = TP_{\text{екс}}^{\text{зб}} - TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$	де $TP_{\text{екс}}^{\text{зб}}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{\text{екс}}^{\text{б}}$ — темпи росту експорту в базисному році.
2.2 Темпи приросту імпорту	$ТП_{\text{имп}} = TP_{\text{имп}}^{\text{зб}} - TP_{\text{имп}}^{\text{б}}$	де $TP_{\text{имп}}^{\text{зб}}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{\text{имп}}^{\text{б}}$ — темпи росту експорту в базисному році.

Закінчення табл. 2.1

Назва показника	Характеристика показника	
2.3 Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту	$ТП_{зто} = TP_{зто}^{зб} - TP_{зто}^б$	де $TP_{зто}^{зб}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{зто}^б$ — темпи росту експорту в базисному році.
3. Інші показники динаміки зовнішньоекономічних зв'язків		
3.1 Коефіцієнт покриття імпорту експортом	$КП_{е/і} = \frac{Д_{екс}}{В_{имп}} \cdot 100$	де $Д_{екс}$ — доходи від експорту; $В_{имп}$ — витрати на імпорт
3.2 Індекс імпортої залежності країни (імпортна квота)	$K_{имп.з} = \frac{I}{ВВП} \cdot 100$	де I — обсяг імпорту країни за певний рік; $ВВП$ — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.
3.3 Індекс чистоти торгівлі	$I_{ч.т} = \frac{E_i - I_j}{E_i + I_j}$	де E_i — експорт товару i ; I_j — імпорт товару j .
3.4 Індекс «умов торгівлі»	$I_{ym} = \frac{I_{ч.екс}}{I_{ч.имп}}$ $I_{ч.екс} = \sum_{i=1}^n П_{г.і}^{екс} \cdot Ц_{n.і}^{екс}$ $I_{ч.имп} = \sum_{i=1}^m П_{г.і}^{имп} \cdot Ц_{n.і}^{имп}$	де $I_{ч.екс}$ — індекс експортних цін; $I_{ч.имп}$ — індекс імпорتنних цін; $П_{г.і}^{екс}$ - частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році; $Ц_{n.і}^{екс}$ - відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році; $П_{г.і}^{имп}$ - частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році; $Ц_{n.і}^{имп}$ - відношення поточної імпортової ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

2.4.3 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 вважається 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 [55].

Географічна структура — це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник характеризує сту-

Закінчення табл. 2.1

Назва показника	Характеристика показника	
2.3 Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту	$ТП_{зто} = TP_{зто}^{зб} - TP_{зто}^б$	де $TP_{зто}^{зб}$ — темпи росту експорту в звітному році; $TP_{зто}^б$ — темпи росту експорту в базисному році.
3. Інші показники динаміки зовнішньоекономічних зв'язків		
3.1 Коефіцієнт покриття імпорту експортом	$КП_{е/і} = \frac{Д_{екс}}{В_{имп}} \cdot 100$	де $Д_{екс}$ — доходи від експорту; $В_{имп}$ — витрати на імпорт
3.2 Індекс імпортої залежності країни (імпортна квота)	$K_{имп.з} = \frac{I}{ВВП} \cdot 100$	де I — обсяг імпорту країни за певний рік; $ВВП$ — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.
3.3 Індекс чистоти торгівлі	$I_{ч.т} = \frac{E_i - I_j}{E_i + I_j}$	де E_i — експорт товару i ; I_j — імпорт товару j .
3.4 Індекс «умов торгівлі»	$I_{ym} = \frac{I_{ч.екс}}{I_{ч.имп}}$ $I_{ч.екс} = \sum_{i=1}^n П_{г.і}^{екс} \cdot Ц_{n.і}^{екс}$ $I_{ч.имп} = \sum_{i=1}^m П_{г.і}^{имп} \cdot Ц_{n.і}^{имп}$	де $I_{ч.екс}$ — індекс експортних цін; $I_{ч.имп}$ — індекс імпорتنних цін; $П_{г.і}^{екс}$ - частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році; $Ц_{n.і}^{екс}$ - відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році; $П_{г.і}^{имп}$ - частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році; $Ц_{n.і}^{имп}$ - відношення поточної імпортової ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

2.4.3 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 вважається 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 [55].

Географічна структура — це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник характеризує сту-

піль розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу та показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною. Прикладом цього є відносини України та Росії. Більша частина імпорту в Україну припадає на Російську Федерацію, яка фактично є монополістом енергоносіїв на ринок України.

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

В наступному питанні наведені ці показники для економіки України.

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

$$I_{\text{д.екс}} = \frac{\sum_{i=1}^n |P_{\text{в.св}}^{\text{екс}} - P_{\text{в.кр}}^{\text{екс}}|}{2},$$

де $P_{\text{в.кр}}^{\text{екс}}$ — частка товару в загальному експорті країни;

$P_{\text{в.св}}^{\text{екс}}$ — 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:

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

де j — індекс країни;

239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i — індекс товару (від 1 до 239);

$B_{\tau,ij}$ — вартість експортованих товарів країною.

піль розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу та показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною. Прикладом цього є відносини України та Росії. Більша частина імпорту в Україну припадає на Російську Федерацію, яка фактично є монополістом енергоносіїв на ринок України.

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

В наступному питанні наведені ці показники для економіки України.

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

$$I_{\text{д.екс}} = \frac{\sum_{i=1}^n |P_{\text{в.св}}^{\text{екс}} - P_{\text{в.кр}}^{\text{екс}}|}{2},$$

де $P_{\text{в.кр}}^{\text{екс}}$ — частка товару в загальному експорті країни;

$P_{\text{в.св}}^{\text{екс}}$ — 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:

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

де j — індекс країни;

239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i — індекс товару (від 1 до 239);

$B_{\tau,ij}$ — вартість експортованих товарів країною.

2.4.4 Виконаємо характеристику показників, що входять до четвертої групи (показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної зв'язків країни), до якої ми віднесли: 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,

2.4.4 Виконаємо характеристику показників, що входять до четвертої групи (показники інтенсивності та ефективності зовнішньоекономічної зв'язків країни), до якої ми віднесли: 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 [122].

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 [122]:

- стимулювати експорт національних виробників і одночасного стримування імпорту іноземних товарів і послуг;
- залучати довгострокові іноземні капітали та обмежувати вивіз національних капіталів.

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

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 [122].

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 [122]:

- стимулювати експорт національних виробників і одночасного стримування імпорту іноземних товарів і послуг;
- залучати довгострокові іноземні капітали 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%. Експерти Світового банку оцінили зовнішній борг України у 2011 році у 82% від ВВП. Через це Американське ділове видавництво Business Insider опублікувало список країн, які найбільше близькі до дефолту, у списку із 18 країн Україна була наведена шостою [127].

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

Експорт на душу населення

$$E_{\text{д.нас}} = \frac{E}{\text{Ч}_{\text{нас}}},$$

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

E — обсяг експорту країни у звітному році;

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

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%. Експерти Світового банку оцінили зовнішній борг України у 2011 році у 82% від ВВП. Через це Американське ділове видавництво Business Insider опублікувало список країн, які найбільше близькі до дефолту, у списку із 18 країн Україна була наведена шостою [127].

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

Експорт на душу населення

$$E_{\text{д.нас}} = \frac{E}{\text{Ч}_{\text{нас}}},$$

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

E — обсяг експорту країни у звітному році;

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

Імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.нас}} = \frac{I}{Q_{\text{нас}}},$$

де $I_{\text{д.нас}}$ — обсяг імпорту на душу населення в звітному році;
 I — обсяг імпорту країни в звітному році.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

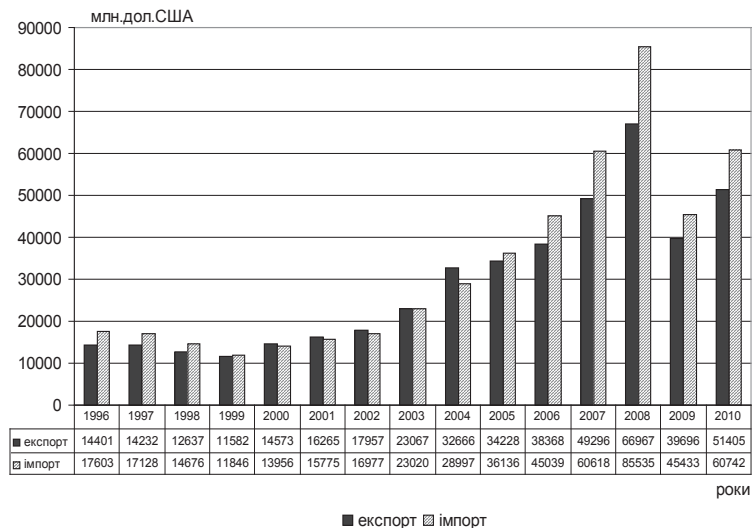
$$ЗТО_{\text{д.нас}} = \frac{ЗТО}{Q_{\text{нас}}},$$

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

2.5. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України

Динаміку стану та аналіз зовнішньоекономічної діяльності України за основними показниками представимо у вигляді наведених нижче діаграм [148]

Динаміка обсягів експорту та імпорту України



Імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.нас}} = \frac{I}{Q_{\text{нас}}},$$

де $I_{\text{д.нас}}$ — обсяг імпорту на душу населення в звітному році;
 I — обсяг імпорту країни в звітному році.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

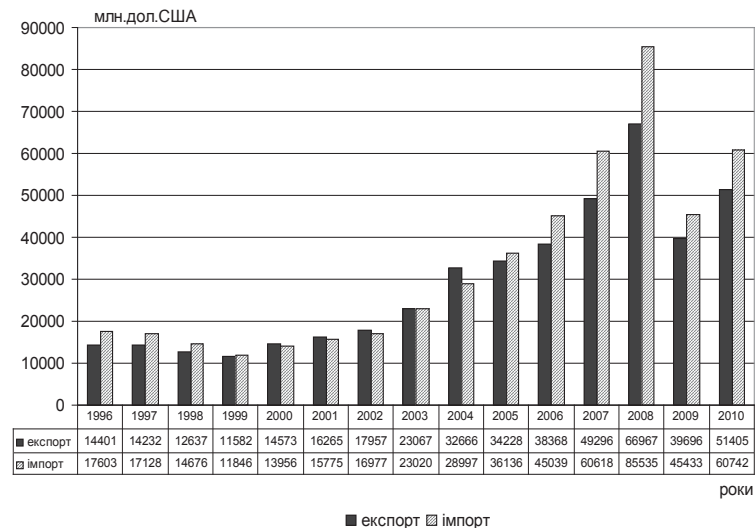
$$ЗТО_{\text{д.нас}} = \frac{ЗТО}{Q_{\text{нас}}},$$

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

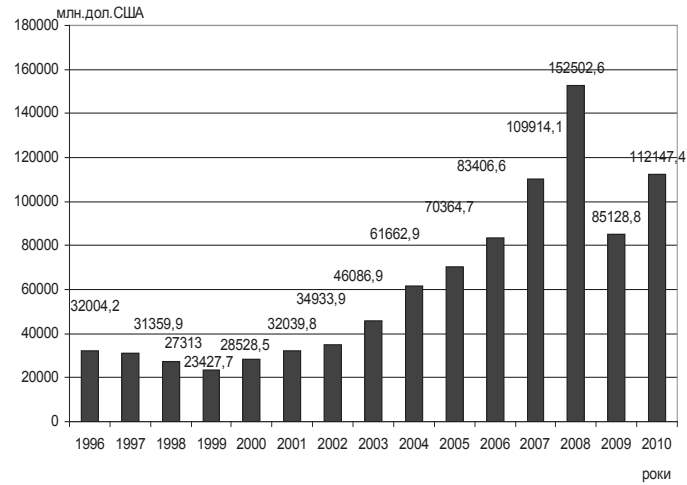
2.5. Аналіз та оцінка сучасного стану ЗЕД України

Динаміку стану та аналіз зовнішньоекономічної діяльності України за основними показниками представимо у вигляді наведених нижче діаграм [148]

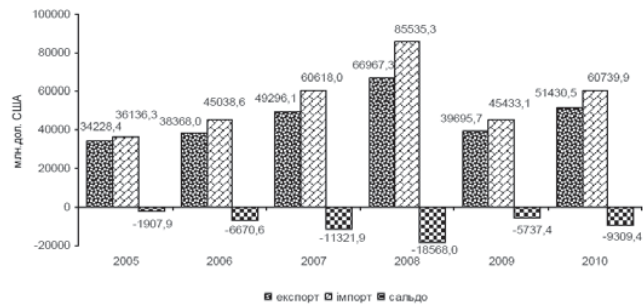
Динаміка обсягів експорту та імпорту України



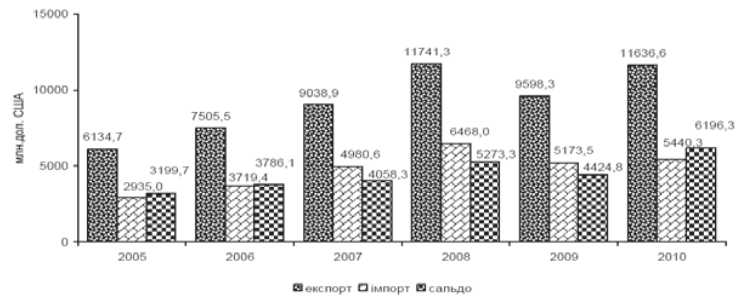
Динаміка зовнішньоторговельного обороту України



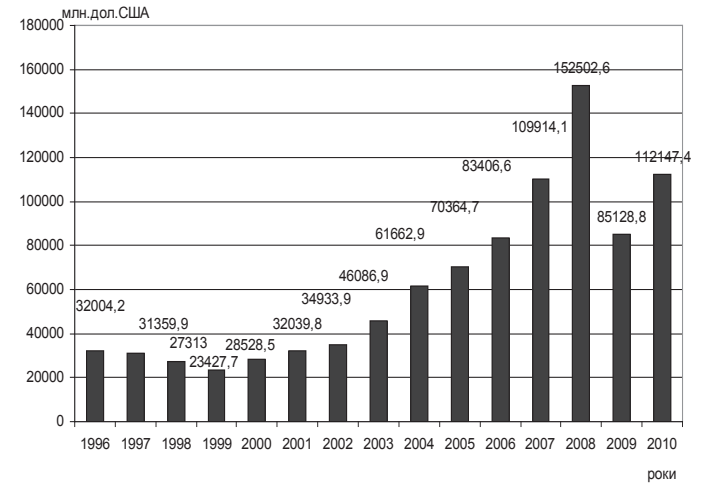
Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів



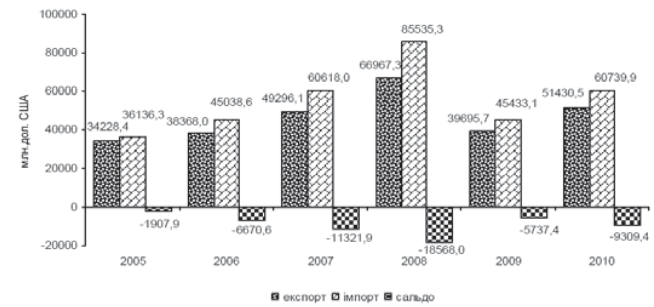
Динаміка обсягів експорту-імпорту послуг



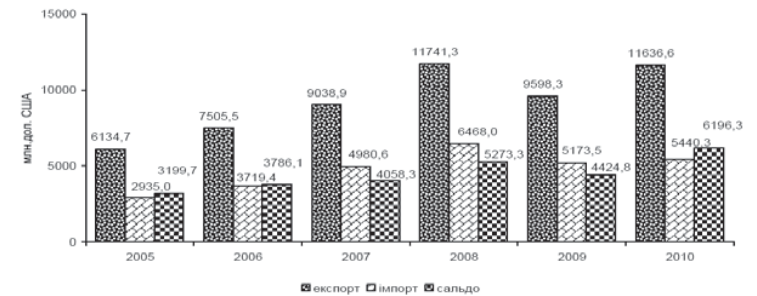
Динаміка зовнішньоторговельного обороту України



Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів



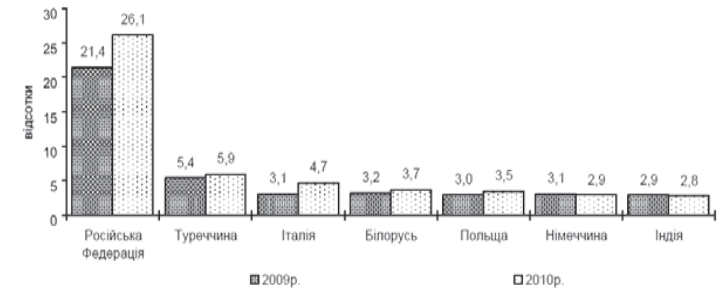
Динаміка обсягів експорту-імпорту послуг



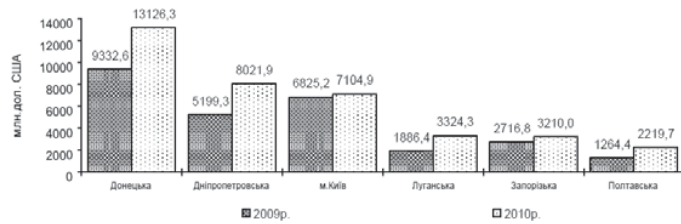
Основні країни-партнери в експорті товарів



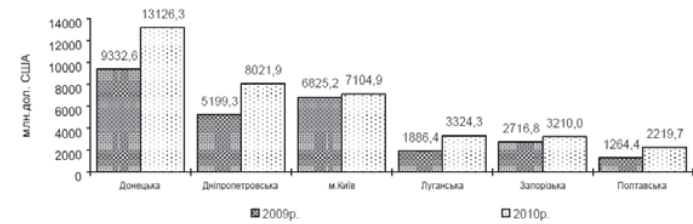
Основні країни-партнери в експорті товарів



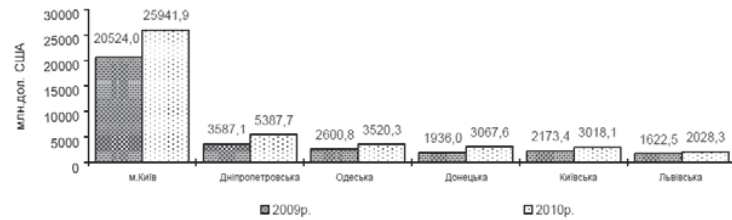
Обсяги експорту товарів за окремими регіонами



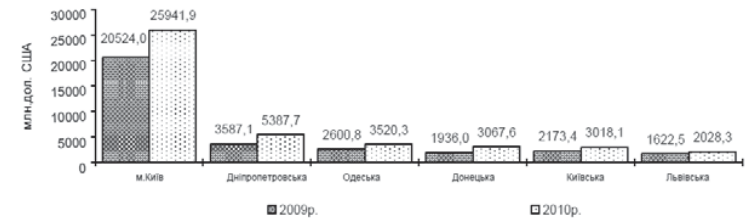
Обсяги експорту товарів за окремими регіонами



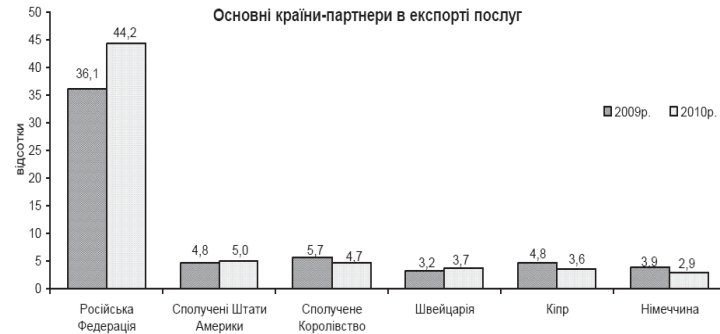
Обсяги імпорту товарів за окремими регіонами



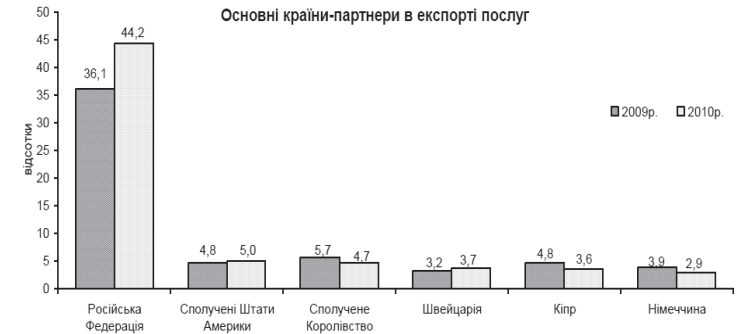
Обсяги імпорту товарів за окремими регіонами



Основні країни-партнери в експорті послуг



Основні країни-партнери в експорті послуг



В таблиці 2.2 наведена динаміка географічної структури експорту-імпорту товарів України за останні 15 років [148].

Таблиця 2.2

**ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ
(МЛН.ДОЛ.США)**

Рік	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС ¹	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
Експорт										
1996	14400,8	7222,0	7178,8	3456,9	3313,9	2894,2	209,3	598,3	20,1	–
1997	14231,9	5536,3	8695,6	3675,3	3483,2	3878,6	472,4	652,5	16,8	–
1998	12637,4	4170,8	8438,6	3993,0	3855,5	3028,5	562,0	865,4	17,4	0,3
1999	11581,6	3210,1	8371,5	3790,2	3647,3	3225,9	617,1	692,4	45,1	0,8
2000	14572,5	4459,7	10112,8	4680,2	4561,0	3475,7	731,5	1217,5	7,0	0,9
2001	16264,7	4639,0	11625,7	5720,9	5506,3	4006,6	877,0	1011,9	7,4	1,9
2002	17957,1	4320,1	13637,0	6515,8	6376,2	5125,0	1055,2	936,9	4,1	–
2003	23066,8	5942,0	17124,8	9147,4	8685,4	5503,1	1250,3	1219,2	4,8	–
2004	32666,1	8409,4	24256,7	11764,3	11009,6	8178,3	1758,0	2544,2	11,7	0,2
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10233,4	8576,9	2393,9	1831,2	13,7	0,2
2006	38368,0	12351,1	26016,9	12625,5	12087,9	8446,2	2373,7	2550,9	17,9	2,7
2007	49296,1	18087,0	31209,1	14773,8	13916,4	10881,6	2792,0	2686,3	15,7	59,7
2008	66967,3	23166,3	43801,0	19732,8	18129,5	15887,0	3902,4	4144,0	64,0	70,8
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9499,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6	53,0
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13051,9	13715,4	3018,7	2000,0	28,4	72,5
Імпорт										
1996	17603,4	11172,1	6431,3	4655,6	4492,2	672,6	141,5	931,0	24,3	6,3
1997	17128,0	9871,7	7256,3	5451,6	5247,1	844,9	136,8	797,9	22,0	3,1
1998	14675,6	7889,2	6786,4	4998,5	4829,5	886,9	118,7	755,5	20,9	5,9
1999	11846,1	6737,2	5108,9	3547,4	3452,5	762,7	157,8	588,4	27,2	25,4
2000	13956,0	8029,6	5926,4	4311,5	4039,3	842,3	136,4	581,4	54,7	0,1
2001	15775,1	8821,0	6954,1	4981,7	4748,1	982,0	198,5	740,9	51,0	–
2002	16976,8	8952,4	8024,4	5751,1	5505,4	1187,4	177,3	856,7	51,5	0,4
2003	23020,1	11468,4	11551,7	8165,6	7864,5	2011,3	248,8	1072,2	53,4	0,4
2004	28996,8	15189,2	13807,6	9887,2	9547,4	2592,8	279,7	966,1	81,5	0,3
2005	36136,3	16988,3	19148,0	12666,4	12191,9	4685,5	426,2	1265,5	103,9	0,5
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16194,6	6143,7	413,0	1465,3	99,5	0,6
2007	60618,0	25469,3	35148,7	23048,9	22218,7	9042,2	673,1	2255,4	128,4	0,7
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477,0	28868,4	15497,7	1559,1	4190,6	431,7	1,4
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15392,7	6538,6	617,6	2197,9	149,4	3,2
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19101,2	10023,3	874,4	2879,4	261,4	1,8

В таблиці 2.2 наведена динаміка географічної структури експорту-імпорту товарів України за останні 15 років [148].

Таблиця 2.2

**ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ
(МЛН.ДОЛ.США)**

Рік	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС ¹	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
Експорт										
1996	14400,8	7222,0	7178,8	3456,9	3313,9	2894,2	209,3	598,3	20,1	–
1997	14231,9	5536,3	8695,6	3675,3	3483,2	3878,6	472,4	652,5	16,8	–
1998	12637,4	4170,8	8438,6	3993,0	3855,5	3028,5	562,0	865,4	17,4	0,3
1999	11581,6	3210,1	8371,5	3790,2	3647,3	3225,9	617,1	692,4	45,1	0,8
2000	14572,5	4459,7	10112,8	4680,2	4561,0	3475,7	731,5	1217,5	7,0	0,9
2001	16264,7	4639,0	11625,7	5720,9	5506,3	4006,6	877,0	1011,9	7,4	1,9
2002	17957,1	4320,1	13637,0	6515,8	6376,2	5125,0	1055,2	936,9	4,1	–
2003	23066,8	5942,0	17124,8	9147,4	8685,4	5503,1	1250,3	1219,2	4,8	–
2004	32666,1	8409,4	24256,7	11764,3	11009,6	8178,3	1758,0	2544,2	11,7	0,2
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10233,4	8576,9	2393,9	1831,2	13,7	0,2
2006	38368,0	12351,1	26016,9	12625,5	12087,9	8446,2	2373,7	2550,9	17,9	2,7
2007	49296,1	18087,0	31209,1	14773,8	13916,4	10881,6	2792,0	2686,3	15,7	59,7
2008	66967,3	23166,3	43801,0	19732,8	18129,5	15887,0	3902,4	4144,0	64,0	70,8
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9499,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6	53,0
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13051,9	13715,4	3018,7	2000,0	28,4	72,5
Імпорт										
1996	17603,4	11172,1	6431,3	4655,6	4492,2	672,6	141,5	931,0	24,3	6,3
1997	17128,0	9871,7	7256,3	5451,6	5247,1	844,9	136,8	797,9	22,0	3,1
1998	14675,6	7889,2	6786,4	4998,5	4829,5	886,9	118,7	755,5	20,9	5,9
1999	11846,1	6737,2	5108,9	3547,4	3452,5	762,7	157,8	588,4	27,2	25,4
2000	13956,0	8029,6	5926,4	4311,5	4039,3	842,3	136,4	581,4	54,7	0,1
2001	15775,1	8821,0	6954,1	4981,7	4748,1	982,0	198,5	740,9	51,0	–
2002	16976,8	8952,4	8024,4	5751,1	5505,4	1187,4	177,3	856,7	51,5	0,4
2003	23020,1	11468,4	11551,7	8165,6	7864,5	2011,3	248,8	1072,2	53,4	0,4
2004	28996,8	15189,2	13807,6	9887,2	9547,4	2592,8	279,7	966,1	81,5	0,3
2005	36136,3	16988,3	19148,0	12666,4	12191,9	4685,5	426,2	1265,5	103,9	0,5
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16194,6	6143,7	413,0	1465,3	99,5	0,6
2007	60618,0	25469,3	35148,7	23048,9	22218,7	9042,2	673,1	2255,4	128,4	0,7
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477,0	28868,4	15497,7	1559,1	4190,6	431,7	1,4
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15392,7	6538,6	617,6	2197,9	149,4	3,2
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19101,2	10023,3	874,4	2879,4	261,4	1,8

В таблиці 2.3 відображені обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України за 2010рік.

Таблиця 2.3

**ОБСЯГИ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ
ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ ЗА 2010РІК**

Регіони України	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн. дол. США	у % до 2009р.	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до 2009р.	у % до загального обсягу	
Україна	51430,5	129,6	100,0	60739,91	133,7	100,0	-9309,4
Автономна Республіка Крим	563,3	132,4	1,1	326,7	174,3	0,5	236,6
області							
Вінницька	566,3	118,2	1,1	344,7	131,1	0,6	221,6
Волинська	434,8	136,3	0,8	571,5	133,6	0,9	-136,7
Дніпропетровська	8021,9	154,3	15,6	5387,7	150,2	8,9	2634,2
Донецька	13126,3	140,7	25,5	3067,6	158,5	5,1	10058,7
Житомирська	393,8	108,3	0,8	428,3	107,5	0,7	-34,5
Закарпатська	1156,6	123,7	2,2	1348,6	141,5	2,2	-192,0
Запорізька	3210,0	118,2	6,2	1363,0	118,9	2,2	1847,0
Івано-Франківська	507,6	151,1	1,0	652,0	254,5	1,1	-144,4
Київська	1301,9	124,8	2,5	3018,1	138,9	5,0	-1716,2
Кіровоградська	336,8	134,0	0,7	187,5	126,7	0,3	149,3
Луганська	3324,3	176,2	6,5	1119,0	151,6	1,8	2205,3
Львівська	974,4	122,7	1,9	2028,3	125,0	3,3	-1053,9
Миколаївська	1597,1	104,2	3,1	866,1	110,0	1,4	731,0
Одеська	1684,4	116,6	3,3	3520,3	135,4	5,8	-1835,9
Полтавська	2219,7	175,6	4,3	1066,2	178,5	1,8	1153,5
Рівненська	396,6	123,0	0,8	438,1	169,5	0,7	-41,5
Сумська	746,5	104,9	1,5	469,9	120,9	0,8	276,6
Тернопільська	131,4	102,4	0,3	209,8	117,0	0,3	-78,4
Харківська	1433,2	109,6	2,8	1834,1	126,4	3,0	-400,9
Херсонська	350,4	99,7	0,7	161,2	129,2	0,3	189,2
Хмельницька	291,5	118,3	0,6	459,4	166,7	0,8	-167,9
Черкаська	672,7	125,7	1,3	378,4	111,5	0,6	294,3
Чернівецька	104,0	86,8	0,2	113,1	108,3	0,2	-9,1
Чернігівська	324,7	109,3	0,6	380,7	117,5	0,6	-56,0
міста							
Київ	7104,9	104,1	13,8	25941,9	126,4	42,7	-18837,0
Севастополь	97,6	105,5	0,2	63,6	115,5	0,1	34,0

В таблиці 2.3 відображені обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України за 2010рік.

Таблиця 2.3

**ОБСЯГИ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ
ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ ЗА 2010РІК**

Регіони України	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн. дол. США	у % до 2009р.	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до 2009р.	у % до загального обсягу	
Україна	51430,5	129,6	100,0	60739,91	133,7	100,0	-9309,4
Автономна Республіка Крим	563,3	132,4	1,1	326,7	174,3	0,5	236,6
області							
Вінницька	566,3	118,2	1,1	344,7	131,1	0,6	221,6
Волинська	434,8	136,3	0,8	571,5	133,6	0,9	-136,7
Дніпропетровська	8021,9	154,3	15,6	5387,7	150,2	8,9	2634,2
Донецька	13126,3	140,7	25,5	3067,6	158,5	5,1	10058,7
Житомирська	393,8	108,3	0,8	428,3	107,5	0,7	-34,5
Закарпатська	1156,6	123,7	2,2	1348,6	141,5	2,2	-192,0
Запорізька	3210,0	118,2	6,2	1363,0	118,9	2,2	1847,0
Івано-Франківська	507,6	151,1	1,0	652,0	254,5	1,1	-144,4
Київська	1301,9	124,8	2,5	3018,1	138,9	5,0	-1716,2
Кіровоградська	336,8	134,0	0,7	187,5	126,7	0,3	149,3
Луганська	3324,3	176,2	6,5	1119,0	151,6	1,8	2205,3
Львівська	974,4	122,7	1,9	2028,3	125,0	3,3	-1053,9
Миколаївська	1597,1	104,2	3,1	866,1	110,0	1,4	731,0
Одеська	1684,4	116,6	3,3	3520,3	135,4	5,8	-1835,9
Полтавська	2219,7	175,6	4,3	1066,2	178,5	1,8	1153,5
Рівненська	396,6	123,0	0,8	438,1	169,5	0,7	-41,5
Сумська	746,5	104,9	1,5	469,9	120,9	0,8	276,6
Тернопільська	131,4	102,4	0,3	209,8	117,0	0,3	-78,4
Харківська	1433,2	109,6	2,8	1834,1	126,4	3,0	-400,9
Херсонська	350,4	99,7	0,7	161,2	129,2	0,3	189,2
Хмельницька	291,5	118,3	0,6	459,4	166,7	0,8	-167,9
Черкаська	672,7	125,7	1,3	378,4	111,5	0,6	294,3
Чернівецька	104,0	86,8	0,2	113,1	108,3	0,2	-9,1
Чернігівська	324,7	109,3	0,6	380,7	117,5	0,6	-56,0
міста							
Київ	7104,9	104,1	13,8	25941,9	126,4	42,7	-18837,0
Севастополь	97,6	105,5	0,2	63,6	115,5	0,1	34,0

2.6. Платіжний баланс України, його структура та характеристика

До 1993 р. статистика міжнародних операцій України була представлена торговельним балансом, балансом фінансових ресурсів та валютним планом країни [125]. Спеціальною Постановою Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 17 вересня 1993 р. на Національний банк України було покладено відповідальність за складання узагальненого платіжного балансу України. Поява Концепції побудови банківської та грошово-кредитної статистики і статистики платіжного балансу (далі — Концепція) була зумовлена загальнодержавною потребою незалежної України у визначенні її місця в світовому співтоваристві, розвитку банківської та фінансової систем. Як зазначено у Концепції, розробка і складання платіжного балансу базуються на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації. За формою складання платіжний баланс України визначається як зведений статистичний звіт (за певний період часу) про здійснення міжнародних операцій українських резидентів з резидентами інших країн світу. МВФ отримує платіжний баланс України з 1994 р. З квітня 1996 р. розпочато видання щоквартальника «Платіжний баланс України», в якому публікуються табличні дані з платіжного балансу, аналітичні матеріали щодо розвитку зовнішнього сектора економіки та впливу поточної економічної політики на його стан.

Національний банк України складає платіжний баланс, який базується на міжнародній операційній системі звітності (ITRS-international transaction reporting system), яка була розроблена у січні 1993 р. Сучасний стан та динаміку платіжного балансу України можна подивитися за Інтернет-адресою Національного банку України [151].

Структура та динаміка платіжного балансу України наведена в таблиці 2.4 [151].

Платіжний баланс України протягом останніх років має негативне сальдо, яке обумовлене дефіцитом торговельного балансу та балансу рухів капіталів і кредитів.

Детальніше про стан окремих статей платіжного балансу України за 2010 рік [151]. У 2010 році дефіцит поточного рахунку зріс до 2,9 млрд. дол. США, що становило 2,1% від ВВП (у 2009 році — 1,7 млрд. дол. США, або 1,5% від ВВП).

Збільшення дефіциту стало наслідком погіршення стану зовнішньої торгівлі товарами, насамперед у II половині року. Основними факторами цього було: 1) відновлення внутрішнього попиту 2) зростання цін на енергоносії, що знайшло відображення у випереджаючих темпах зростання імпорту товарів над експортом (35,4 і 29,0% відповідно). Сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій сформувалося додатним (7,9 млрд. дол. США) на відміну від від'ємного в 2009 році (12,0 млрд. дол. США). Цей профіцит було забезпечено: 1) достатньо високими обсягами припливу прямих іноземних інвестицій (5,8 млрд.

2.6. Платіжний баланс України, його структура та характеристика

До 1993 р. статистика міжнародних операцій України була представлена торговельним балансом, балансом фінансових ресурсів та валютним планом країни [125]. Спеціальною Постановою Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 17 вересня 1993 р. на Національний банк України було покладено відповідальність за складання узагальненого платіжного балансу України. Поява Концепції побудови банківської та грошово-кредитної статистики і статистики платіжного балансу (далі — Концепція) була зумовлена загальнодержавною потребою незалежної України у визначенні її місця в світовому співтоваристві, розвитку банківської та фінансової систем. Як зазначено у Концепції, розробка і складання платіжного балансу базуються на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації. За формою складання платіжний баланс України визначається як зведений статистичний звіт (за певний період часу) про здійснення міжнародних операцій українських резидентів з резидентами інших країн світу. МВФ отримує платіжний баланс України з 1994 р. З квітня 1996 р. розпочато видання щоквартальника «Платіжний баланс України», в якому публікуються табличні дані з платіжного балансу, аналітичні матеріали щодо розвитку зовнішнього сектора економіки та впливу поточної економічної політики на його стан.

Національний банк України складає платіжний баланс, який базується на міжнародній операційній системі звітності (ITRS-international transaction reporting system), яка була розроблена у січні 1993 р. Сучасний стан та динаміку платіжного балансу України можна подивитися за Інтернет-адресою Національного банку України [151].

Структура та динаміка платіжного балансу України наведена в таблиці 2.4 [151].

Платіжний баланс України протягом останніх років має негативне сальдо, яке обумовлене дефіцитом торговельного балансу та балансу рухів капіталів і кредитів.

Детальніше про стан окремих статей платіжного балансу України за 2010 рік [151]. У 2010 році дефіцит поточного рахунку зріс до 2,9 млрд. дол. США, що становило 2,1% від ВВП (у 2009 році — 1,7 млрд. дол. США, або 1,5% від ВВП).

Збільшення дефіциту стало наслідком погіршення стану зовнішньої торгівлі товарами, насамперед у II половині року. Основними факторами цього було: 1) відновлення внутрішнього попиту 2) зростання цін на енергоносії, що знайшло відображення у випереджаючих темпах зростання імпорту товарів над експортом (35,4 і 29,0% відповідно). Сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій сформувалося додатним (7,9 млрд. дол. США) на відміну від від'ємного в 2009 році (12,0 млрд. дол. США). Цей профіцит було забезпечено: 1) достатньо високими обсягами припливу прямих іноземних інвестицій (5,8 млрд.

дол. США); 2) борговими залученнями державного сектору (5,1 млрд. дол. США) та 3) реального сектору (3,4 млрд. дол. США). При цьому протягом року товарооборот незмінно зростає і в цілому за 2010 рік збільшився на 32,9%. Це відбулось завдяки поживавленню як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, та зростанню світових цін унаслідок поступового відновлення після глобальної кризи. Водночас додатне сальдо торгівлі послугами збільшилось до 4,9 млрд. дол. США з 2,4 млрд. дол. США в попередньому році, переважно за рахунок підвищення тарифів на транспортування газу.

Таблиця 2.4

ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ
(аналітична форма представлення)

Мли. дол. США						
Статті платіжного балансу	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Рахунок поточних операцій	2531	-1617	-5272	-12763	-1732	-2884
Баланс товарів та послуг	671	-3068	-8152	-14350	-1953	-3850
Експорт товарів та послуг	44378	50239	64001	85612	54253	69255
Імпорт товарів та послуг	-43707	-53307	-72153	-99962	-56206	-73105
Баланс товарів	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8712
Експорт товарів	35024	38949	49840	67717	40394	52191
Імпорт товарів	-36159	-44143	-60412	-83808	-44701	-60903
Баланс послуг	1806	2126	2420	1741	2354	4862
Експорт послуг	9354	11290	14161	17895	13859	17064
Імпорт послуг	-7548	-9164	-11741	-16154	-11505	-12202
Доходи (сальдо)	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009
Поточні трансфери (сальдо)	2845	3173	3539	3127	2661	2975
Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	8190	4025	14693	9700	-11994	7914
Рахунок операцій з капіталом	-65	3	3	5	595	187
Капітальні трансфери	-8	1	3	-1	137	8
Придбави/реалізації нефінансових активів	-57	2	0	6	458	179
Фінансовий рахунок	8255	4022	14690	9695	-12589	7727
Прямі інвестиції (сальдо)	7533	5737	9218	9903	4654	5759
Портфельні інвестиції (акціонерний капітал)	86	320	694	398	99	294
Кредити та облігації	7563	12527	23105	12397	-9137	6762
Середньо- і довгострокові кредити, облігації	6146	8845	18238	13428	-4663	3930
Сектор державного управління	1319	357	1059	-7	-1116	3112
Надходження	3001	2868	2942	2902	973	6420
Виплати	-1682	-2511	-1883	-2909	-2089	-3308
Банки	1625	4079	10526	7586	-3272	-2120
Надходження	1848	4795	11879	11500	5717	3879
Виплати	-223	-716	-1353	-3914	-8989	-5999
Інші сектори	3202	4409	6653	5849	-275	2938
Надходження	6580	8727	12632	14426	10278	12823
Виплати	-3378	-4318	-5979	-8577	-10553	-9885
Короткострокові кредити	1417	3682	4867	-1031	-4474	2832
Органи грошово-кредитного регулювання	-5	0	0	0	0	2000
Банки	1029	3464	4497	-1559	-4372	365
Інші сектори	393	218	370	528	-102	467
Інший капітал	-6927	-14562	-18327	-13003	-8205	-5088
у тому числі:						
Готівкова валюта поза банками	-3170	-8507	-13518	-12897	-9713	-6029
Помилки та упуцнення	129	93	-437	531	343	1288
Зведений баланс	10721	2408	9421	-3063	-13726	5030
Фінансування	-10721	-2408	-9421	3063	13726	-5030
Резервні активи (мінус: зростання)	-10425	-1999	-8980	-1080	5654	-8459
Використання ресурсів МВФ (чисте)	-296	-409	-441	4143	1228	1401
Виключне фінансування (кредит МФВ уряду України)	0	0	0	0	4798	2028
Спеціальні права запозичення	0	0	0	0	2046	0

дол. США); 2) борговими залученнями державного сектору (5,1 млрд. дол. США) та 3) реального сектору (3,4 млрд. дол. США). При цьому протягом року товарооборот незмінно зростає і в цілому за 2010 рік збільшився на 32,9%. Це відбулось завдяки поживавленню як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, та зростанню світових цін унаслідок поступового відновлення після глобальної кризи. Водночас додатне сальдо торгівлі послугами збільшилось до 4,9 млрд. дол. США з 2,4 млрд. дол. США в попередньому році, переважно за рахунок підвищення тарифів на транспортування газу.

Таблиця 2.4

ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ
(аналітична форма представлення)

Мли. дол. США						
Статті платіжного балансу	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Рахунок поточних операцій	2531	-1617	-5272	-12763	-1732	-2884
Баланс товарів та послуг	671	-3068	-8152	-14350	-1953	-3850
Експорт товарів та послуг	44378	50239	64001	85612	54253	69255
Імпорт товарів та послуг	-43707	-53307	-72153	-99962	-56206	-73105
Баланс товарів	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8712
Експорт товарів	35024	38949	49840	67717	40394	52191
Імпорт товарів	-36159	-44143	-60412	-83808	-44701	-60903
Баланс послуг	1806	2126	2420	1741	2354	4862
Експорт послуг	9354	11290	14161	17895	13859	17064
Імпорт послуг	-7548	-9164	-11741	-16154	-11505	-12202
Доходи (сальдо)	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009
Поточні трансфери (сальдо)	2845	3173	3539	3127	2661	2975
Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	8190	4025	14693	9700	-11994	7914
Рахунок операцій з капіталом	-65	3	3	5	595	187
Капітальні трансфери	-8	1	3	-1	137	8
Придбави/реалізації нефінансових активів	-57	2	0	6	458	179
Фінансовий рахунок	8255	4022	14690	9695	-12589	7727
Прямі інвестиції (сальдо)	7533	5737	9218	9903	4654	5759
Портфельні інвестиції (акціонерний капітал)	86	320	694	398	99	294
Кредити та облігації	7563	12527	23105	12397	-9137	6762
Середньо- і довгострокові кредити, облігації	6146	8845	18238	13428	-4663	3930
Сектор державного управління	1319	357	1059	-7	-1116	3112
Надходження	3001	2868	2942	2902	973	6420
Виплати	-1682	-2511	-1883	-2909	-2089	-3308
Банки	1625	4079	10526	7586	-3272	-2120
Надходження	1848	4795	11879	11500	5717	3879
Виплати	-223	-716	-1353	-3914	-8989	-5999
Інші сектори	3202	4409	6653	5849	-275	2938
Надходження	6580	8727	12632	14426	10278	12823
Виплати	-3378	-4318	-5979	-8577	-10553	-9885
Короткострокові кредити	1417	3682	4867	-1031	-4474	2832
Органи грошово-кредитного регулювання	-5	0	0	0	0	2000
Банки	1029	3464	4497	-1559	-4372	365
Інші сектори	393	218	370	528	-102	467
Інший капітал	-6927	-14562	-18327	-13003	-8205	-5088
у тому числі:						
Готівкова валюта поза банками	-3170	-8507	-13518	-12897	-9713	-6029
Помилки та упуцнення	129	93	-437	531	343	1288
Зведений баланс	10721	2408	9421	-3063	-13726	5030
Фінансування	-10721	-2408	-9421	3063	13726	-5030
Резервні активи (мінус: зростання)	-10425	-1999	-8980	-1080	5654	-8459
Використання ресурсів МВФ (чисте)	-296	-409	-441	4143	1228	1401
Виключне фінансування (кредит МФВ уряду України)	0	0	0	0	4798	2028
Спеціальні права запозичення	0	0	0	0	2046	0

У 2010 році експорт товарів зріс на 29,2% порівняно з попереднім роком та становив 52,2 млрд. дол. США. У географічному розподілі експорту в 2010 році відбулося збільшення обсягів поставок у всі регіони. Найзначущим було збільшення експорту до Російської Федерації (в 1,6 рази), насамперед за рахунок продукції машинобудування. У 2010 році в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 60,9 млрд. дол. США, що на 36,2% більше, ніж у минулому році. За товарними групами найбільший внесок у зростання експорту було забезпечено продукцією чорної металургії: вартісні поставки зросли на 42,7% переважно за рахунок цінового фактора. Також слід відзначити достатньо значне зростання експорту продукції машинобудування (на 33,3%).

Профіцит торгівлі послугами в 2010 році становив 4,9 млрд. дол. США, збільшившись у два рази порівняно з 2009 роком (2,4 млрд. дол. США). Таке зростання відбулось в основному через збільшення надходжень за транспортування газу (в 1,7 рази) майже повністю за рахунок підвищення тарифів.

Обсяг чистого припливу прямих іноземних інвестицій у 2010 році був на 23,7% вищим, ніж у 2009 році — 5,8 млрд. дол. США (4,2% від ВВП порівняно з 4,0% від ВВП у попередньому році), однак ще не досяг докризового рівня (6–7% від ВВП).

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте основні суб'єктивні та об'єктивні фактори впливу на формування та реалізацію ЗЕП.
2. Чи виконується основна мета ЗЕП в Україні?
3. Сформулюйте основні відмінності та спільності між захисною та наступальною зовнішньоекономічною політикою країни.
4. Які складові ЗЕП найкраще реалізовані в Україні?
5. Визначте основні пріоритети ЗЕП України.
6. Які основні напрями розвитку ЗЕД України на сучасному етапі?
7. Визначте основні групи показників, що характеризують стан та розвиток ЗЕД країни.
8. Значення якого показника є більшим і чому: обсяг зовнішньоторговельного обороту чи обсяг генеральної торгівлі?
9. Які основні показники характеризують інтенсивність та ефективність зовнішньоекономічної зв'язків країни?
10. Про що свідчить активне сальдо торговельного балансу країни?
11. Що необхідно робити, коли країна має *негативне сальдо* по основних статтях платіжного балансу?
12. В яких випадках використовують остаточні методи балансування сальдо платіжного балансу країни?

У 2010 році експорт товарів зріс на 29,2% порівняно з попереднім роком та становив 52,2 млрд. дол. США. У географічному розподілі експорту в 2010 році відбулося збільшення обсягів поставок у всі регіони. Найзначущим було збільшення експорту до Російської Федерації (в 1,6 рази), насамперед за рахунок продукції машинобудування. У 2010 році в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 60,9 млрд. дол. США, що на 36,2% більше, ніж у минулому році. За товарними групами найбільший внесок у зростання експорту було забезпечено продукцією чорної металургії: вартісні поставки зросли на 42,7% переважно за рахунок цінового фактора. Також слід відзначити достатньо значне зростання експорту продукції машинобудування (на 33,3%).

Профіцит торгівлі послугами в 2010 році становив 4,9 млрд. дол. США, збільшившись у два рази порівняно з 2009 роком (2,4 млрд. дол. США). Таке зростання відбулось в основному через збільшення надходжень за транспортування газу (в 1,7 рази) майже повністю за рахунок підвищення тарифів.

Обсяг чистого припливу прямих іноземних інвестицій у 2010 році був на 23,7% вищим, ніж у 2009 році — 5,8 млрд. дол. США (4,2% від ВВП порівняно з 4,0% від ВВП у попередньому році), однак ще не досяг докризового рівня (6–7% від ВВП).

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте основні суб'єктивні та об'єктивні фактори впливу на формування та реалізацію ЗЕП.
2. Чи виконується основна мета ЗЕП в Україні?
3. Сформулюйте основні відмінності та спільності між захисною та наступальною зовнішньоекономічною політикою країни.
4. Які складові ЗЕП найкраще реалізовані в Україні?
5. Визначте основні пріоритети ЗЕП України.
6. Які основні напрями розвитку ЗЕД України на сучасному етапі?
7. Визначте основні групи показників, що характеризують стан та розвиток ЗЕД країни.
8. Значення якого показника є більшим і чому: обсяг зовнішньоторговельного обороту чи обсяг генеральної торгівлі?
9. Які основні показники характеризують інтенсивність та ефективність зовнішньоекономічної зв'язків країни?
10. Про що свідчить активне сальдо торговельного балансу країни?
11. Що необхідно робити, коли країна має *негативне сальдо* по основних статтях платіжного балансу?
12. В яких випадках використовують остаточні методи балансування сальдо платіжного балансу країни?

Розділ 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

3.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність є складовою національної економічної політики, а тому підлягає регулюванню з боку держави. Це пов'язано, головним чином, з метою захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, заохочення конкуренції й ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту. Держава насамперед, покликана, захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, — приймати законодавчі акти, що встановлюють правила здійснення ЗЕД, і контролювати їх неухильне дотримання.

Регулювання діяльності здійснюється за допомогою законів України, актів тарифного та нетарифного регулювання, економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних та ін.), рішень недержавних органів управління економікою, які ухвалюються відповідно до їхніх статутних документів, договорів, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України за роки становлення зазнала певних еволюційних змін, що зумовлені розвитком економіки країни в цілому. В період до перебудови, тобто за радянських часів, економіка носила автаркічний (закритий) характер. Управління економікою (в тому числі ЗЕД) будувалось на монополії держави і переважно на адміністративних методах. В таких умовах безпосередній виробник не був зацікавлений в розвитку експортної діяльності. Прямі зв'язки між виробниками і споживачами були відсутні. Не було чіткої концепції ЗЕД, яка б відображала її мету, пріоритети і методи їх досягнення.

В умовах ринкових відносин (переходу до них) характер впливу держави на економіку країни, в т.ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей вплив набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин. ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

Розділ 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

3.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність є складовою національної економічної політики, а тому підлягає регулюванню з боку держави. Це пов'язано, головним чином, з метою захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, заохочення конкуренції й ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту. Держава насамперед, покликана, захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, — приймати законодавчі акти, що встановлюють правила здійснення ЗЕД, і контролювати їх неухильне дотримання.

Регулювання діяльності здійснюється за допомогою законів України, актів тарифного та нетарифного регулювання, економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних та ін.), рішень недержавних органів управління економікою, які ухвалюються відповідно до їхніх статутних документів, договорів, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України за роки становлення зазнала певних еволюційних змін, що зумовлені розвитком економіки країни в цілому. В період до перебудови, тобто за радянських часів, економіка носила автаркічний (закритий) характер. Управління економікою (в тому числі ЗЕД) будувалось на монополії держави і переважно на адміністративних методах. В таких умовах безпосередній виробник не був зацікавлений в розвитку експортної діяльності. Прямі зв'язки між виробниками і споживачами були відсутні. Не було чіткої концепції ЗЕД, яка б відображала її мету, пріоритети і методи їх досягнення.

В умовах ринкових відносин (переходу до них) характер впливу держави на економіку країни, в т.ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей вплив набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин. ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може бути одностороннім та багатостороннім. Одностороннє полягає в застосуванні певних методів регулювання міжнародної торговельної діяльності з боку однієї країни без погодження з іншими торговельними партнерами. Важливим напрямом багатостороннього регулювання зовнішньоекономічних відносин є діяльність міжнародних об'єднань і організацій, які ставлять за мету уніфікацію та стандартизацію системи регулювання зовнішньоекономічних операцій. Багатостороннє регулювання передбачає попереднє узгодження регулюючих механізмів між державами, що мають торговельні угоди.

Загалом система регулювання зовнішньоекономічної діяльності функціонує на п'яти рівнях [56]:

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

- мезорівень — рівень різного виду національних галузевих і регіональних об'єднань. Це, насамперед, міністерства і відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних, а також міністерства та відомства, які відіграють досить активну роль, особливо, що стосується питань тарифного регулювання експорту чи імпорту;

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

- метарівень — становлення митно-тарифних пріоритетів у процесі міжнародної регіональної інтеграції. Особливо це стосується співпраці митних органів на стадії створення і розвитку митних союзів.

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

Еволюція митно-тарифного регулювання засвідчує, що на певних періодах розвитку міжнародних економічних відносин відбувається домінування того чи іншого суб'єкта. При цьому активність однієї сторони залежить від поведінки іншої. Якщо суб'єкти макрорівня не стають рушійними силами в системі митно-тарифного регулювання, то активну позицію посідають суб'єкти мікро- або мезорівня. На мікрорівні це виявляється у пошуку шляхів мінімізації митних платежів безпосередньо суб'єктами господарювання, а на мезорівні йде пряме лобювання економічних інтересів окремих відомств. Як правило, цей процес відбувається врозріз із загальноекономічними інтересами держави.

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

На сьогодні головними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може бути одностороннім та багатостороннім. Одностороннє полягає в застосуванні певних методів регулювання міжнародної торговельної діяльності з боку однієї країни без погодження з іншими торговельними партнерами. Важливим напрямом багатостороннього регулювання зовнішньоекономічних відносин є діяльність міжнародних об'єднань і організацій, які ставлять за мету уніфікацію та стандартизацію системи регулювання зовнішньоекономічних операцій. Багатостороннє регулювання передбачає попереднє узгодження регулюючих механізмів між державами, що мають торговельні угоди.

Загалом система регулювання зовнішньоекономічної діяльності функціонує на п'яти рівнях [56]:

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

- мезорівень — рівень різного виду національних галузевих і регіональних об'єднань. Це, насамперед, міністерства і відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних, а також міністерства та відомства, які відіграють досить активну роль, особливо, що стосується питань тарифного регулювання експорту чи імпорту;

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

- метарівень — становлення митно-тарифних пріоритетів у процесі міжнародної регіональної інтеграції. Особливо це стосується співпраці митних органів на стадії створення і розвитку митних союзів.

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

Еволюція митно-тарифного регулювання засвідчує, що на певних періодах розвитку міжнародних економічних відносин відбувається домінування того чи іншого суб'єкта. При цьому активність однієї сторони залежить від поведінки іншої. Якщо суб'єкти макрорівня не стають рушійними силами в системі митно-тарифного регулювання, то активну позицію посідають суб'єкти мікро- або мезорівня. На мікрорівні це виявляється у пошуку шляхів мінімізації митних платежів безпосередньо суб'єктами господарювання, а на мезорівні йде пряме лобювання економічних інтересів окремих відомств. Як правило, цей процес відбувається врозріз із загальноекономічними інтересами держави.

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

На сьогодні головними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення національної економіки в систему світового поділу праці;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності
- наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами (ст. 2 Закону України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність»):

- ✓ Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:
 - виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
 - обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;
- ✓ Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:
 - праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
 - праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
 - обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
 - виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ Принцип юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:
 - рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
 - неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;
- ✓ Принцип верховенства закону, що полягає у:
 - регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
 - забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовніш-

- захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення національної економіки в систему світового поділу праці;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності
- наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами (ст. 2 Закону України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність»):

- ✓ Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:
 - виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
 - обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;
- ✓ Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:
 - праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
 - праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
 - обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
 - виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ Принцип юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:
 - рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
 - неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;
- ✓ Принцип верховенства закону, що полягає у:
 - регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
 - забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовніш-

нроекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

✓ Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

✓ Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Принципи здійснення державної митної справи визначені у ст.8 Митного Кодексу України, зокрема:

- 1) виключної юрисдикції України на її митній території;
- 2) виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи;
- 3) законності та презумпції невинуватості;
- 4) єдиного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України;
- 5) спрощення законної торгівлі;
- 6) визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності;
- 7) додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб;
- 8) заохочення доброчесності;
- 9) гласності та прозорості;
- 10) відповідальності всіх учасників відносин.

3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється: державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

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

нроекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

✓ Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;

- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

✓ Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Принципи здійснення державної митної справи визначені у ст.8 Митного Кодексу України, зокрема:

- 1) виключної юрисдикції України на її митній території;
- 2) виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи;
- 3) законності та презумпції невинуватості;
- 4) єдиного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України;
- 5) спрощення законної торгівлі;
- 6) визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності;
- 7) додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб;
- 8) заохочення доброчесності;
- 9) гласності та прозорості;
- 10) відповідальності всіх учасників відносин.

3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється: державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

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

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції визначає ст. 9 Закону України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зокрема у цій статті визначено, що найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є **Верховна Рада** України. До компетенції Верховної Ради України належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється.

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;
- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;
- вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;
- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- має право зменшувати та скасовувати тимчасову надбавку до діючих ставок візного мита на деякі товари згідно з процедурою, визначеною міжнародними угодами країни;

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції визначає ст. 9 Закону України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», зокрема у цій статті визначено, що найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є **Верховна Рада** України. До компетенції Верховної Ради України належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється.

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;
- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;
- вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;
- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- має право зменшувати та скасовувати тимчасову надбавку до діючих ставок візного мита на деякі товари згідно з процедурою, визначеною міжнародними угодами країни;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;
- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності.

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

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (**Міністерство економіки України**):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Державна митна служба України:

- організовує та контролює діяльність митних органів;
- забезпечує своєчасне і повне внесення до державного бюджету коштів від податків, зборів (обов'язкових платежів), справляння яких згідно із законодавством покладено на митні органи;
- вживає разом з іншими органами виконавчої влади заходи, спрямовані на недопущення незаконного вивезення за кордон цінностей, що становлять культурне або історичне надбання українського народу;
- сприяє у межах своєї компетенції здійсненню заходів щодо захисту прав споживачів товарів, які ввозяться в Україну, а також прав інтелектуальної власності у процесі зовнішньоекономічної діяльності;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;
- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності.

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

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (**Міністерство економіки України**):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Державна митна служба України:

- організовує та контролює діяльність митних органів;
- забезпечує своєчасне і повне внесення до державного бюджету коштів від податків, зборів (обов'язкових платежів), справляння яких згідно із законодавством покладено на митні органи;
- вживає разом з іншими органами виконавчої влади заходи, спрямовані на недопущення незаконного вивезення за кордон цінностей, що становлять культурне або історичне надбання українського народу;
- сприяє у межах своєї компетенції здійсненню заходів щодо захисту прав споживачів товарів, які ввозяться в Україну, а також прав інтелектуальної власності у процесі зовнішньоекономічної діяльності;

– розробляє та здійснює самостійно або у взаємодії з іншими органами виконавчої влади заходи щодо запобігання контрабанді, порушенню митних правил та їх припинення;

– організовує й контролює відповідно до законодавства проведення митними органами дізнання у справах про контрабанду та здійснення ними провадження у справах про порушення митних правил;

– веде разом з іншими уповноваженими органами виконавчої влади Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності;

– здійснює верифікацію (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України;

– бере участь у підготовці міжнародних договорів України, готує пропозиції щодо укладення, денонсації таких договорів, у межах своєї компетенції укладає міжнародні договори України.

Антимонопольний комітет України здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

До органів місцевого управління ЗЕД в Україні відносяться (ст.10 ЗУ»Про зовнішньоекономічну діяльність»):

- місцеві Ради народних депутатів України і їх виконавчі й розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Компетенція місцевих Рад, їх виконавчих і розпорядчих органів визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні». Зокрема у сфері зовнішньоекономічної діяльності до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать:

а) власні (самоврядні) повноваження:

1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

б) делеговані повноваження:

1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

– розробляє та здійснює самостійно або у взаємодії з іншими органами виконавчої влади заходи щодо запобігання контрабанді, порушенню митних правил та їх припинення;

– організовує й контролює відповідно до законодавства проведення митними органами дізнання у справах про контрабанду та здійснення ними провадження у справах про порушення митних правил;

– веде разом з іншими уповноваженими органами виконавчої влади Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності;

– здійснює верифікацію (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України;

– бере участь у підготовці міжнародних договорів України, готує пропозиції щодо укладення, денонсації таких договорів, у межах своєї компетенції укладає міжнародні договори України.

Антимонопольний комітет України здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

До органів місцевого управління ЗЕД в Україні відносяться (ст.10 ЗУ»Про зовнішньоекономічну діяльність»):

- місцеві Ради народних депутатів України і їх виконавчі й розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Компетенція місцевих Рад, їх виконавчих і розпорядчих органів визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні». Зокрема у сфері зовнішньоекономічної діяльності до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать:

а) власні (самоврядні) повноваження:

1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

б) делеговані повноваження:

1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

До недержавних органів управління економікою відносяться товарні, фондові, валютні біржі, Торгово-промислові палати України. Через ці інститути регулюється попит і пропозиція на товари. Економічний аспект діяльності цих структур проявляється у тому, що біржа — це крупнооптовий ринок і, водночас, тонкий інструмент реального ціноутворення. Концентрація та централізація величезних товарних мас на готівкових біржах і фінансових ресурсів як з реальним товарним покриттям, так і без нього на строкових біржах дозволяють сформувати економічно обґрунтовану, у т.ч. прогнозовану ціну, ув'язати рух товарних і грошових потоків, з'єднати виробництво і споживання, полегшити планування господарської діяльності численних контрагентів угод. Товарна біржа є механізмом і інструментом реального ціноутворення шляхом управління вільною конкуренцією між комерційними посередниками, об'єднаними у підприємницьку спілку. Функція валютної біржі така ж як і товарної, різниця лише в тому, що тут біржа виступає регулятором цін на валюту. Фондова біржа являє собою організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Завдання торгово-промислових палат полягає у: наданні довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємств і підприємств зарубіжних країн згідно з національним законодавством; сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємств; надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям, встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємствами, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій; сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємств.

При цьому зазначені органи регулювання можуть виконувати тільки їм надані функції у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю. Так, тільки Торгово-промислова палата України засвідчує країну виробництва товару через систему видачі сертифікату походження.

3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

До недержавних органів управління економікою відносяться товарні, фондові, валютні біржі, Торгово-промислові палати України. Через ці інститути регулюється попит і пропозиція на товари. Економічний аспект діяльності цих структур проявляється у тому, що біржа — це крупнооптовий ринок і, водночас, тонкий інструмент реального ціноутворення. Концентрація та централізація величезних товарних мас на готівкових біржах і фінансових ресурсів як з реальним товарним покриттям, так і без нього на строкових біржах дозволяють сформувати економічно обґрунтовану, у т.ч. прогнозовану ціну, ув'язати рух товарних і грошових потоків, з'єднати виробництво і споживання, полегшити планування господарської діяльності численних контрагентів угод. Товарна біржа є механізмом і інструментом реального ціноутворення шляхом управління вільною конкуренцією між комерційними посередниками, об'єднаними у підприємницьку спілку. Функція валютної біржі така ж як і товарної, різниця лише в тому, що тут біржа виступає регулятором цін на валюту. Фондова біржа являє собою організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Завдання торгово-промислових палат полягає у: наданні довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємств і підприємств зарубіжних країн згідно з національним законодавством; сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємств; надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям, встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємствами, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій; сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємств.

При цьому зазначені органи регулювання можуть виконувати тільки їм надані функції у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю. Так, тільки Торгово-промислова палата України засвідчує країну виробництва товару через систему видачі сертифікату походження.

3.3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України; рішень недержавних органів правління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України. Тобто, держаний вплив на економічну ситуацію в країні та на стан зовнішньої торгівлі здійснюється як заходами митно-тарифного регулювання, так і способами непрямого впливу на експортно-імпортні операції: економічні, адміністративні, правові, які отримали назву нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі [40]:

- *митне регулювання* (Митний Кодекс України, Закон України 05.04.2001 № 2371-III «Про митний тариф України» тощо);

- *валютне регулювання* (Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 №15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо);

- *ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій* (ст. 16 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», Указ президента України від 10.02.1996 року №124/96 «Про заходи з удосконалення кон'юктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності»);

- *введення спеціальних економічних зон* (ст. 24 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», Наказ Президента України від 17.11.95 року №1062/95 «Про заходи по проведенню експерименту у північно-кримській економічній зоні «Сиваш» тощо);

- *застосування спеціальних санкцій за порушення зовнішньоекономічної діяльності* (ст. 32-37 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», розд. XVIII Митного Кодексу, ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо).

Митно-тарифне регулювання — це найважливіший механізм державного регулювання ЗЕД. Митні відносини істотно впливають на характер міжнародних економічних відносин, а митна політика є могутнім інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підтримки балансу інтересів країн світової спільноти.

Система правового регулювання митно-тарифних відносин створює правове поле, що дозволяє або, навпаки, перешкоджає реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері міжнародних економічних відносин.

Основне завдання правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності — створити сприятливий правовий клімат для реалізації

3.3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України; рішень недержавних органів правління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України. Тобто, держаний вплив на економічну ситуацію в країні та на стан зовнішньої торгівлі здійснюється як заходами митно-тарифного регулювання, так і способами непрямого впливу на експортно-імпортні операції: економічні, адміністративні, правові, які отримали назву нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі [40]:

- *митне регулювання* (Митний Кодекс України, Закон України 05.04.2001 № 2371-III «Про митний тариф України» тощо);

- *валютне регулювання* (Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 №15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо);

- *ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій* (ст. 16 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», Указ президента України від 10.02.1996 року №124/96 «Про заходи з удосконалення кон'юктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності»);

- *введення спеціальних економічних зон* (ст. 24 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», Наказ Президента України від 17.11.95 року №1062/95 «Про заходи по проведенню експерименту у північно-кримській економічній зоні «Сиваш» тощо);

- *застосування спеціальних санкцій за порушення зовнішньоекономічної діяльності* (ст. 32-37 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», розд. XVIII Митного Кодексу, ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо).

Митно-тарифне регулювання — це найважливіший механізм державного регулювання ЗЕД. Митні відносини істотно впливають на характер міжнародних економічних відносин, а митна політика є могутнім інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності і підтримки балансу інтересів країн світової спільноти.

Система правового регулювання митно-тарифних відносин створює правове поле, що дозволяє або, навпаки, перешкоджає реалізації економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері міжнародних економічних відносин.

Основне завдання правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності — створити сприятливий правовий клімат для реалізації

економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічних відносин.

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

При цьому митно-тарифні норми відіграють важливу роль у системі правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано з тими функціями, які виконують митно-тарифні регулятори при обслуговуванні міжнародних економічних відносин.

Митно-тарифні норми, які є складовими формування правового механізму функціонування підприємств у сфері зовнішніх зв'язків, можуть мати як спеціальний, так і загальний характер. Те ж саме стосується нормативних документів, хоча в актах загального характеру трапляються й окремі норми, спеціально розраховані на митно-тарифні відносини. Загалом, нормативні акти, які регулюють цей вид взаємовідносин, можна умовно розділити на такі групи [56]:

- Декларація про державний суверенітет України, яка започаткувала правову норму про самостійне створення Україною власної митної системи (Розділ VI) та Конституція України, якою регламентуються положення щодо захисту суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки (ст.17) і встановлюється конституційна норма, згідно з якою засади зовнішніх відносин, зовнішньоекономічної діяльності, митної системи визначаються винятково законами України (стаття 92, п. 9).

- Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення митно-тарифної політики України. Насамперед, це Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Митний кодекс України. Зазначені нормативні документи визначають основні правові засади функціонування митної системи України, головні напрямки митної політики країни; систему органів державного регулювання митної справи. Так, Митний кодекс регулює діяльність служб митного контролю, їх права та обов'язки, порядок митного контролю, організацію митної служби та інші близькі за характером питання, такі як розподіл функцій законодавчої та виконавчої влади в митній галузі.

- Акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема Закон України «Про митний тариф України», який практично регламентує тарифну політику в Україні. До цієї групи належать також постанови та розпорядження КМУ з питань організації та забезпечення митної справи: здійснення загального керівництва митною справою; встановлення розмірів мита, митних зборів і плати за митні процедури; координація діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України в галузі митної справи.

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

економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічних відносин.

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

При цьому митно-тарифні норми відіграють важливу роль у системі правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано з тими функціями, які виконують митно-тарифні регулятори при обслуговуванні міжнародних економічних відносин.

Митно-тарифні норми, які є складовими формування правового механізму функціонування підприємств у сфері зовнішніх зв'язків, можуть мати як спеціальний, так і загальний характер. Те ж саме стосується нормативних документів, хоча в актах загального характеру трапляються й окремі норми, спеціально розраховані на митно-тарифні відносини. Загалом, нормативні акти, які регулюють цей вид взаємовідносин, можна умовно розділити на такі групи [56]:

- Декларація про державний суверенітет України, яка започаткувала правову норму про самостійне створення Україною власної митної системи (Розділ VI) та Конституція України, якою регламентуються положення щодо захисту суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки (ст.17) і встановлюється конституційна норма, згідно з якою засади зовнішніх відносин, зовнішньоекономічної діяльності, митної системи визначаються винятково законами України (стаття 92, п. 9).

- Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення митно-тарифної політики України. Насамперед, це Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Митний кодекс України. Зазначені нормативні документи визначають основні правові засади функціонування митної системи України, головні напрямки митної політики країни; систему органів державного регулювання митної справи. Так, Митний кодекс регулює діяльність служб митного контролю, їх права та обов'язки, порядок митного контролю, організацію митної служби та інші близькі за характером питання, такі як розподіл функцій законодавчої та виконавчої влади в митній галузі.

- Акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема Закон України «Про митний тариф України», який практично регламентує тарифну політику в Україні. До цієї групи належать також постанови та розпорядження КМУ з питань організації та забезпечення митної справи: здійснення загального керівництва митною справою; встановлення розмірів мита, митних зборів і плати за митні процедури; координація діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України в галузі митної справи.

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

станови, інструктивні листи, накази, які приймаються і видаються, у першу чергу, Державною митною службою України з питань митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також спільні акти ДМСУ та інших центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які видаються на підставі пункту 8 Положення про ДМСУ. Такі нормативно-правові акти (спільні накази, інструкції, положення), як правило, стосуються спільних заходів щодо транспортування й оформлення вантажів, які переміщуються через митний кордон України, функціонування пунктів пропуску, організації боротьби з митними правопорушеннями тощо. Найважливіші спільні акти розглядаються та затверджуються на засіданнях спільних колегій ДМСУ та МВС, Держкомкордону, Міністерства фінансів, Державної податкової адміністрації та інших міністерств та відомств.

Приймаючи національні законодавчі акти у сфері зовнішньоекономічної діяльності, укладаючи двосторонні та багатосторонні угоди, країна створює відповідне правове середовище, в якому взаємодіють суб'єкти господарської діяльності.

Під **адміністративними методами регулювання** зовнішньоекономічної діяльності розуміють систему державних правил, нормативів, заборон, за допомогою яких країна здійснює безпосередній вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, регламентує їхню діяльність в інтересах суспільства. Як правило, ці методи домінують при функціонуванні централізовано-планової моделі господарювання. Класифікація адміністративних методів регулювання ЗЕД представлена у рис. 3.1.

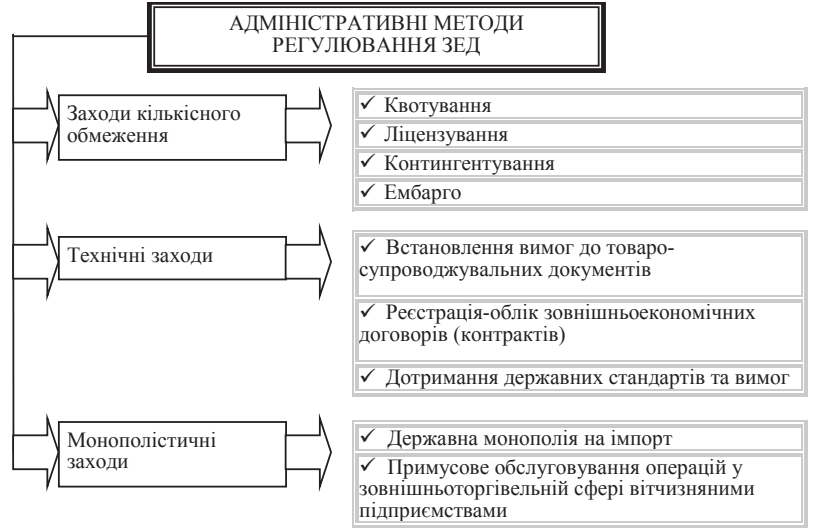


Рис. 3.1. Класифікаційні ознаки адміністративних методів регулювання ЗЕД

станови, інструктивні листи, накази, які приймаються і видаються, у першу чергу, Державною митною службою України з питань митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також спільні акти ДМСУ та інших центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які видаються на підставі пункту 8 Положення про ДМСУ. Такі нормативно-правові акти (спільні накази, інструкції, положення), як правило, стосуються спільних заходів щодо транспортування й оформлення вантажів, які переміщуються через митний кордон України, функціонування пунктів пропуску, організації боротьби з митними правопорушеннями тощо. Найважливіші спільні акти розглядаються та затверджуються на засіданнях спільних колегій ДМСУ та МВС, Держкомкордону, Міністерства фінансів, Державної податкової адміністрації та інших міністерств та відомств.

Приймаючи національні законодавчі акти у сфері зовнішньоекономічної діяльності, укладаючи двосторонні та багатосторонні угоди, країна створює відповідне правове середовище, в якому взаємодіють суб'єкти господарської діяльності.

Під **адміністративними методами регулювання** зовнішньоекономічної діяльності розуміють систему державних правил, нормативів, заборон, за допомогою яких країна здійснює безпосередній вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, регламентує їхню діяльність в інтересах суспільства. Як правило, ці методи домінують при функціонуванні централізовано-планової моделі господарювання. Класифікація адміністративних методів регулювання ЗЕД представлена у рис. 3.1.



Рис. 3.1. Класифікаційні ознаки адміністративних методів регулювання ЗЕД

Кількісні обмеження є адміністративною формою нетарифного державного регулювання торговельного обороту що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод які координують торгівлю певними групами товарів.

Основними видами кількісних обмежень є квотування, ліцензування і добровільне обмеження експорту. Більш детально у розділі 6 (п.6.3) навчального посібника.

Технічне регулювання — вимога з дотримання національних стандартів, одержання сертифікатів відповідності на імпорту продукцію, спеціального маркування та пакування товарів, дотримання санітарно-гігієнічних норм та ін. вимоги, встановлені законодавством країни (більш детально п.6.10 навчального посібника).

До технічних заходів відносять наступні їх види [108]:

1.Технічне регулювання — норми, які безпосередньо або опосередковано встановлюють технічні вимоги до продукту.

До них відносяться: санітарне регулювання, мета якого захищати життя та здоров'я людей та тварин; фітосанітарне регулювання, ціллю є захист рослин; заходи по захисту навколишнього середовища та дикої природи; заходи по захисту безпеки людей; заходи по забезпеченню національної безпеки.

Наведені заходи вводяться шляхом видання інструкцій, які детально регламентують дії митниці по здійсненню контролю. Технічне регулювання здійснюється шляхом: заборони або обмеження імпорту сировини та матеріалів, що забруднюють навколишнє середовище (хімічні товари, ядохімікати, кам'яний вугілля та нафта з високим вмістом сірка); використання протекціоністських заходів у відношенні готової продукції — промислового обладнання; транспортних засобів та інших видів продукції, експлуатація яких веде до забруднення атмосфери та повітря; вимог до якості товару, які захищають інтереси споживача, захищаючи їх від шкоди, пов'язаної з дефектом товару, і від можливої шкоди при застосуванні.

2.Інспекція перед відвантаженням. В першу чергу, це примусовий контроль якості, кількості та ціни товару перед їх відвантаженням з країни-експортера, що здійснюється певною фірмою-інспектором за дорученням країни імпортеру.

3. Спеціальні митні формальності — це, в першу чергу, вимоги надавати більш детальну інформацію, ніж та, що вказана в митній декларації, вимоги використання певних пунктів пропуску та ін.

Технічне регулювання має на сьогодні декілька різновидів:

а) заборону або обмеження імпорту сировинних товарів і матеріалів, що забруднюють навколишнє середовище (хімічні товари, отрутохімікати, кам'яне вугілля і нафта високим вмістом сірка);

б) використання протекціоністських заходів стосовно готових виробів — промислового устаткування, транспортних засобів та інших видів продукт експлуатація якої веде до забруднення атмосфери і повітря;

Кількісні обмеження є адміністративною формою нетарифного державного регулювання торговельного обороту що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод які координують торгівлю певними групами товарів.

Основними видами кількісних обмежень є квотування, ліцензування і добровільне обмеження експорту. Більш детально у розділі 6 (п.6.3) навчального посібника.

Технічне регулювання — вимога з дотримання національних стандартів, одержання сертифікатів відповідності на імпорту продукцію, спеціального маркування та пакування товарів, дотримання санітарно-гігієнічних норм та ін. вимоги, встановлені законодавством країни (більш детально п.6.10 навчального посібника).

До технічних заходів відносять наступні їх види [108]:

1.Технічне регулювання — норми, які безпосередньо або опосередковано встановлюють технічні вимоги до продукту.

До них відносяться: санітарне регулювання, мета якого захищати життя та здоров'я людей та тварин; фітосанітарне регулювання, ціллю є захист рослин; заходи по захисту навколишнього середовища та дикої природи; заходи по захисту безпеки людей; заходи по забезпеченню національної безпеки.

Наведені заходи вводяться шляхом видання інструкцій, які детально регламентують дії митниці по здійсненню контролю. Технічне регулювання здійснюється шляхом: заборони або обмеження імпорту сировини та матеріалів, що забруднюють навколишнє середовище (хімічні товари, ядохімікати, кам'яний вугілля та нафта з високим вмістом сірка); використання протекціоністських заходів у відношенні готової продукції — промислового обладнання; транспортних засобів та інших видів продукції, експлуатація яких веде до забруднення атмосфери та повітря; вимог до якості товару, які захищають інтереси споживача, захищаючи їх від шкоди, пов'язаної з дефектом товару, і від можливої шкоди при застосуванні.

2.Інспекція перед відвантаженням. В першу чергу, це примусовий контроль якості, кількості та ціни товару перед їх відвантаженням з країни-експортера, що здійснюється певною фірмою-інспектором за дорученням країни імпортеру.

3. Спеціальні митні формальності — це, в першу чергу, вимоги надавати більш детальну інформацію, ніж та, що вказана в митній декларації, вимоги використання певних пунктів пропуску та ін.

Технічне регулювання має на сьогодні декілька різновидів:

а) заборону або обмеження імпорту сировинних товарів і матеріалів, що забруднюють навколишнє середовище (хімічні товари, отрутохімікати, кам'яне вугілля і нафта високим вмістом сірка);

б) використання протекціоністських заходів стосовно готових виробів — промислового устаткування, транспортних засобів та інших видів продукт експлуатація якої веде до забруднення атмосфери і повітря;

в) вимоги до якості товарів, які захищають інтереси споживачів, оберігаючи їх від шкоди, викликані дефектами товару, та від можливої шкоди при вживанні. Це стосується, насамперед, імпорту побутової електротехніки, медичних препаратів і приладів, харчових продуктів, дитячих товарів і т. ін.

Бази даних Секретаріату ЮНКТАД та СОТ, під назвою «технічні заходи», дають уявлення про три основні напрями використання технічних бар'єрів [106]:

- це створення жорстких та диференційованих норм, вимог до сертифікації (одночасно щодо національних та іноземних товарів);
- це тривалий та дорогий процес національної сертифікації з одночасним невизнанням іноземних норм і сертифікатів;
- складні митні формальності, пов'язані з наданням великої кількості документів та ускладненими системами перевезення.

За юридичною формою розрізняють технічні бар'єри [102]:

- у вигляді відповідних законодавчих актів країни, які мають універсальний характер та застосовуються до товару в цілому, коли він реалізується на території країни незалежно від того, вироблений він всередині країни чи імпортований. Ці акти можуть мати форму закону чи підзаконних актів (наприклад, вимоги до вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування згідно з законодавством про захист прав споживачів);

- у вигляді нормативних актів у рамках чинного митного законодавства, прийнятих до виконання відповідних нормативних актів загального характеру;

- у вигляді міжнародних угод. Це пов'язано із розширенням міжнародного співробітництва у сфері стандартизації та захисту навколишнього середовища. Наприклад, угоди про захист озонового шару, які передбачають вимоги щодо використання речовин, які не руйнують озоновий шар, та угоди з торгівлі промисловими відходами.

Технічні бар'єри передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам. Наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Обов'язкова інспекція товару застосовується до товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. [102]

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей — санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й з забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин. Екологічний контроль, як правило, здійснюється безпосередньо в пункт пропуску на державному кордоні відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 20.03.95 № 198 «Про здійснення екологічно-

в) вимоги до якості товарів, які захищають інтереси споживачів, оберігаючи їх від шкоди, викликані дефектами товару, та від можливої шкоди при вживанні. Це стосується, насамперед, імпорту побутової електротехніки, медичних препаратів і приладів, харчових продуктів, дитячих товарів і т. ін.

Бази даних Секретаріату ЮНКТАД та СОТ, під назвою «технічні заходи», дають уявлення про три основні напрями використання технічних бар'єрів [106]:

- це створення жорстких та диференційованих норм, вимог до сертифікації (одночасно щодо національних та іноземних товарів);
- це тривалий та дорогий процес національної сертифікації з одночасним невизнанням іноземних норм і сертифікатів;
- складні митні формальності, пов'язані з наданням великої кількості документів та ускладненими системами перевезення.

За юридичною формою розрізняють технічні бар'єри [102]:

- у вигляді відповідних законодавчих актів країни, які мають універсальний характер та застосовуються до товару в цілому, коли він реалізується на території країни незалежно від того, вироблений він всередині країни чи імпортований. Ці акти можуть мати форму закону чи підзаконних актів (наприклад, вимоги до вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування згідно з законодавством про захист прав споживачів);

- у вигляді нормативних актів у рамках чинного митного законодавства, прийнятих до виконання відповідних нормативних актів загального характеру;

- у вигляді міжнародних угод. Це пов'язано із розширенням міжнародного співробітництва у сфері стандартизації та захисту навколишнього середовища. Наприклад, угоди про захист озонового шару, які передбачають вимоги щодо використання речовин, які не руйнують озоновий шар, та угоди з торгівлі промисловими відходами.

Технічні бар'єри передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам. Наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Обов'язкова інспекція товару застосовується до товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. [102]

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей — санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й з забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин. Екологічний контроль, як правило, здійснюється безпосередньо в пункт пропуску на державному кордоні відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 20.03.95 № 198 «Про здійснення екологічно-

го контролю в пунктах пропуску через державний кордон» державними інспекторами з охорони навколишнього природного середовища. Відповідно до законів України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення», «Про захист населення від інфекційних хвороб» постанов Кабінету Міністрів України від 24.04.99 р. №696 «Про затвердження Правил санітарної охорони території України», від 12.01.2001 р. ввезення чи транзит через територію України транспортних засобів, вантажів, продукції, сировини, в тому числі продовольчої, сировини для лікарських засобів, харчових продуктів, предметів, матеріалів, відходів виробництва, хімічних, біологічних, радіоактивних речовин та інших, які прямо чи опосередковано можуть негативно впливати на здоров'я людини, здійснюється під державним санітарно-епідеміологічним наглядом. Ветеринарний контроль за переміщенням товарів через митний кордон України запроваджено на виконання вимог Законом України від 25.06.92р. №2498-XII «Про ветеринарну медицину». Обов'язковість проведення фітосанітарного контролю визначена Законом України від 30.06.93 № 3348-XII «Про карантин рослин».

Вимога щодо вмісту кінцевих компонентів — метод торгової політики держави, що законодавче встановлює частку кінцевого продукту, яка має бути виготовлена національними виробниками, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку. Вимога щодо вмісту кінцевих компонентів допускає створення і нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з метою повної подальшої відмови від їх імпорту. Уряди розвинутих країн, наприклад, використовують вимогу щодо вмісту кінцевих компонентів з метою уникнення переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і збереження рівня зайнятості своїх громадян. Обмежувальний вплив цього заходу на імпорт очевидний, так само як і економічні витрати, які перекладаються на споживачів. Наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами. [102]

За видами дозвільних документів та органами, що їх видають, можна виділити такі напрямки: ліцензування, облік-реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, сертифікація імпортованої продукції та інші.

Облік зовнішньоекономічних контрактів запроваджено в Україні Указом Президента України від 07.11.94 р. №659/94 «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні». Метою цього заходу є захист економічних інтересів України, скорочення дефіциту бюджету України, здійснення контролю за дотриманням порядку розрахунків у іноземній валюті, забезпечення обліку окремих видів зовнішньоекономічних контрактів.

Реєстрації та обліку підлягають зовнішньоекономічні контракти суб'єктів ЗЕД України, предметом яких є :

го контролю в пунктах пропуску через державний кордон» державними інспекторами з охорони навколишнього природного середовища. Відповідно до законів України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення», «Про захист населення від інфекційних хвороб» постанов Кабінету Міністрів України від 24.04.99 р. №696 «Про затвердження Правил санітарної охорони території України», від 12.01.2001 р. ввезення чи транзит через територію України транспортних засобів, вантажів, продукції, сировини, в тому числі продовольчої, сировини для лікарських засобів, харчових продуктів, предметів, матеріалів, відходів виробництва, хімічних, біологічних, радіоактивних речовин та інших, які прямо чи опосередковано можуть негативно впливати на здоров'я людини, здійснюється під державним санітарно-епідеміологічним наглядом. Ветеринарний контроль за переміщенням товарів через митний кордон України запроваджено на виконання вимог Законом України від 25.06.92р. №2498-XII «Про ветеринарну медицину». Обов'язковість проведення фітосанітарного контролю визначена Законом України від 30.06.93 № 3348-XII «Про карантин рослин».

Вимога щодо вмісту кінцевих компонентів — метод торгової політики держави, що законодавче встановлює частку кінцевого продукту, яка має бути виготовлена національними виробниками, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку. Вимога щодо вмісту кінцевих компонентів допускає створення і нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з метою повної подальшої відмови від їх імпорту. Уряди розвинутих країн, наприклад, використовують вимогу щодо вмісту кінцевих компонентів з метою уникнення переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і збереження рівня зайнятості своїх громадян. Обмежувальний вплив цього заходу на імпорт очевидний, так само як і економічні витрати, які перекладаються на споживачів. Наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами. [102]

За видами дозвільних документів та органами, що їх видають, можна виділити такі напрямки: ліцензування, облік-реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, сертифікація імпортованої продукції та інші.

Облік зовнішньоекономічних контрактів запроваджено в Україні Указом Президента України від 07.11.94 р. №659/94 «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні». Метою цього заходу є захист економічних інтересів України, скорочення дефіциту бюджету України, здійснення контролю за дотриманням порядку розрахунків у іноземній валюті, забезпечення обліку окремих видів зовнішньоекономічних контрактів.

Реєстрації та обліку підлягають зовнішньоекономічні контракти суб'єктів ЗЕД України, предметом яких є :

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено-добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;

- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;

- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій з зустрічною торгівлею.

Реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснює Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України й уповноважені ним органи.

Сертифікація — це один із діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Головна риса всіх технічних бар'єрів — це те, що вони офіційно застосовуються не як засіб обмеження імпорту, а для забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів. Цей захід охоплює близько 1/3 товарів світової торгівлі. Відмінність у національних та внутрішньофірмових стандартах, а також у системах вимірювання при виробництві й оцінюванні параметрів цілеспрямовано використовується державами для створення нетарифних бар'єрів проти імпортової продукції.

Одним із шляхів полегшення доступу на зовнішні ринки у зв'язку зі зростанням технічних бар'єрів та скороченням витрат, які ними викликаються, є досягнення на офіційному або фірмовому рівні угоди про взаємне визнання результатів технічних випробувань виробу та його сертифікації. Іншим є виготовлення продукції, призначеної для експорту, з урахуванням міжнародних стандартів, передусім розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), або з урахуванням стандартів країни-імпортера.

До заходів монополістичного характеру відносять: встановлення державної монополії на експорт-імпорт в цілому, певних товарних груп (лікарських препаратів, зброї) або примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами.

Державні закупки — прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі не завжди спрямоване на контроль за експортно-імпортними операціями. Досить часто держа-

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено-добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;

- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;

- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій з зустрічною торгівлею.

Реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснює Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України й уповноважені ним органи.

Сертифікація — це один із діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Головна риса всіх технічних бар'єрів — це те, що вони офіційно застосовуються не як засіб обмеження імпорту, а для забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів. Цей захід охоплює близько 1/3 товарів світової торгівлі. Відмінність у національних та внутрішньофірмових стандартах, а також у системах вимірювання при виробництві й оцінюванні параметрів цілеспрямовано використовується державами для створення нетарифних бар'єрів проти імпортової продукції.

Одним із шляхів полегшення доступу на зовнішні ринки у зв'язку зі зростанням технічних бар'єрів та скороченням витрат, які ними викликаються, є досягнення на офіційному або фірмовому рівні угоди про взаємне визнання результатів технічних випробувань виробу та його сертифікації. Іншим є виготовлення продукції, призначеної для експорту, з урахуванням міжнародних стандартів, передусім розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), або з урахуванням стандартів країни-імпортера.

До заходів монополістичного характеру відносять: встановлення державної монополії на експорт-імпорт в цілому, певних товарних груп (лікарських препаратів, зброї) або примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами.

Державні закупки — прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі не завжди спрямоване на контроль за експортно-імпортними операціями. Досить часто держа-

ва резервує за собою сферу обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків. Так, наприклад, обов'язкове страхування імпорту національними компаніями застосовується близько в 40 розвинених країнах, аналогічними є вимоги застосовувати для перевезення зовнішньоторгових вантажів національні транспортні засоби. [108]

Економічні методи регулювання базуються на використанні економічного інструментарію митної політики — митний тариф, податки, митні збори та інші види платежів. Використовуючи такий інструментарій, держава впливає на інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, відповідно і на їхню поведінку, зберігаючи за ними повну оперативну самостійність, яка відповідає природі ринкових відносин. До них відносяться: митно-тарифні, паратарифні (немитні) обмеження, контроль за цінами, фінансові заходи (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Класифікаційні ознаки економічних методів регулювання ЗЕД

Паратарифні інструменти нетарифного регулювання ЗЕД по своїй сутті являються примусовими платежами та зборами (за винятком митних платежів), що сплачуються імпортером при ввезенні товару. Витрати, понесені через наявність таких інструментів, відносяться на вартість імпортованої продукції, ведуть до її зростання, що у свою чергу веде до зменшення попиту на імпортовану продукцію на внутрішньому ринку.

ва резервує за собою сферу обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків. Так, наприклад, обов'язкове страхування імпорту національними компаніями застосовується близько в 40 розвинених країнах, аналогічними є вимоги застосовувати для перевезення зовнішньоторгових вантажів національні транспортні засоби. [108]

Економічні методи регулювання базуються на використанні економічного інструментарію митної політики — митний тариф, податки, митні збори та інші види платежів. Використовуючи такий інструментарій, держава впливає на інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, відповідно і на їхню поведінку, зберігаючи за ними повну оперативну самостійність, яка відповідає природі ринкових відносин. До них відносяться: митно-тарифні, паратарифні (немитні) обмеження, контроль за цінами, фінансові заходи (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Класифікаційні ознаки економічних методів регулювання ЗЕД

Паратарифні інструменти нетарифного регулювання ЗЕД по своїй сутті являються примусовими платежами та зборами (за винятком митних платежів), що сплачуються імпортером при ввезенні товару. Витрати, понесені через наявність таких інструментів, відносяться на вартість імпортованої продукції, ведуть до її зростання, що у свою чергу веде до зменшення попиту на імпортовану продукцію на внутрішньому ринку.

Імпортні податки та збори складають досить велику групу інструментів нетарифного регулювання, основною характеристикою яких є економічний вплив на імпорту, але, на відміну від мит, опосередкований. Не будучи предметом міжнародного регулювання, перебуваючи цілком у компетенції національних органів влади, іноді навіть місцевих, їм властива фіскальна функція [106].

Заходи контролю над цінами — впроваджуються з метою підтримки та стабілізації внутрішніх цін, а також для попередження та відвернення збитків, які можуть бути заподіяні нечесною торговою практикою іноземних конкурентів [108]. До заходів, спрямованих на здійснення контролю за цінами можна віднести:

- встановлення мінімальних імпортерських цін, коли країна-імпортер встановлює граничну мінімальну ціну на імпортований товар, що у свою чергу змушує імпортера сплачувати митні платежі за цінами, які встановлені офіційно, у той час коли вітчизняна аналогічна продукція може продаватися за дешевшими цінами;
- обмеження експортних цін — добровільна згода експортера не знижувати ціну експортного товару від узгодженої величини;
- сезонні обов'язкові збори призначені для вирівнювання цін на імпортерські товари по відношенню до аналогічних вітчизняних, в першу чергу, сільськогосподарську продукцію;
- антидемпінгові збори — застосовуються до тих товарів, які були поставлені закордонним експортерами за невинновано низькою ціною;
- компенсаційні збори — стягуються із імпортованих товарів, виробництво яких стимулювалося додатковими субсидіями зі сторони країни-експортера.

Фінансові заходи регулюють доступ імпортерів до іноземної валюти, ціну валюти для імпортерів, а також умови платежу. Фінансові заходи можуть збільшувати вартість імпорту (більш докладно у п. 6.8 навчального посібника). До основних заходів фінансового характеру слід віднести урядові субсидії, що надаються товаровиробникам для підтримки та стимулювання їх діяльності. Вони поділяються на дві групи: експортні субсидії — грошові кошти, які держава надає вітчизняному товаровиробникові з метою стимулювання експорту його товарів та послуг; імпортерські субсидії — кошти, які отримує товаровиробник від держави з метою підвищення конкурентноздатності його товарів на внутрішньому ринку. Однією з форм прихованого субсидування експорту є фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками шляхом експортного кредитування.

Антидемпінгові мита застосовують для усунення цінової дискримінації, що виникає внаслідок демпінгу.

Іншим видом фінансових заходів є регулювання валютної політики, яка полягає у встановленні різних валютних курсів для різних категорій товару; створення заходів адміністративного характеру — отримання різного роду дозволів, узгоджень для проведення валютних операцій у середині країни. Регламентація розрахунково-платіжних операцій по-

Імпортні податки та збори складають досить велику групу інструментів нетарифного регулювання, основною характеристикою яких є економічний вплив на імпорту, але, на відміну від мит, опосередкований. Не будучи предметом міжнародного регулювання, перебуваючи цілком у компетенції національних органів влади, іноді навіть місцевих, їм властива фіскальна функція [106].

Заходи контролю над цінами — впроваджуються з метою підтримки та стабілізації внутрішніх цін, а також для попередження та відвернення збитків, які можуть бути заподіяні нечесною торговою практикою іноземних конкурентів [108]. До заходів, спрямованих на здійснення контролю за цінами можна віднести:

- встановлення мінімальних імпортерських цін, коли країна-імпортер встановлює граничну мінімальну ціну на імпортований товар, що у свою чергу змушує імпортера сплачувати митні платежі за цінами, які встановлені офіційно, у той час коли вітчизняна аналогічна продукція може продаватися за дешевшими цінами;
- обмеження експортних цін — добровільна згода експортера не знижувати ціну експортного товару від узгодженої величини;
- сезонні обов'язкові збори призначені для вирівнювання цін на імпортерські товари по відношенню до аналогічних вітчизняних, в першу чергу, сільськогосподарську продукцію;
- антидемпінгові збори — застосовуються до тих товарів, які були поставлені закордонним експортерами за невинновано низькою ціною;
- компенсаційні збори — стягуються із імпортованих товарів, виробництво яких стимулювалося додатковими субсидіями зі сторони країни-експортера.

Фінансові заходи регулюють доступ імпортерів до іноземної валюти, ціну валюти для імпортерів, а також умови платежу. Фінансові заходи можуть збільшувати вартість імпорту (більш докладно у п. 6.8 навчального посібника). До основних заходів фінансового характеру слід віднести урядові субсидії, що надаються товаровиробникам для підтримки та стимулювання їх діяльності. Вони поділяються на дві групи: експортні субсидії — грошові кошти, які держава надає вітчизняному товаровиробникові з метою стимулювання експорту його товарів та послуг; імпортерські субсидії — кошти, які отримує товаровиробник від держави з метою підвищення конкурентноздатності його товарів на внутрішньому ринку. Однією з форм прихованого субсидування експорту є фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками шляхом експортного кредитування.

Антидемпінгові мита застосовують для усунення цінової дискримінації, що виникає внаслідок демпінгу.

Іншим видом фінансових заходів є регулювання валютної політики, яка полягає у встановленні різних валютних курсів для різних категорій товару; створення заходів адміністративного характеру — отримання різного роду дозволів, узгоджень для проведення валютних операцій у середині країни. Регламентація розрахунково-платіжних операцій по-

лягає у встановленні мінімальних термінів між доставкою товару та проведення розрахунків за імпорт.

Тарифні методи є складовою економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (крім податків і зборів). Використовуючи митний тариф як інструмент митної політики, країна розв'язує, насамперед, проблеми регулювання зовнішньоторговельного обігу з іноземними державами, захисту національного товаровиробника, поповнення державного бюджету ціною надходжень від зовнішньоекономічних операцій.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Охарактеризуйте рівні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: суб'єкти, інструменти, сфера впливу.
2. Охарактеризуйте принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Визначте, чи відповідають вони вимогам міжнародних організацій?
3. Визначте, чи потрібно державі втручатися у сферу регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій. Які інструменти (методи) регулювання слід застосовувати, а які ні?
4. Визначте сутність адміністративних методів регулювання ЗЕД підприємств.
5. Наведіть свою думку стосовно того чи дійсно усі технічні заходи регулювання ЗЕД спрямовані на забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів?
6. Визначте переваги та недоліки економічних методів регулювання ЗЕД підприємств.
7. Визначте, які економічні методи регулювання ЗЕД, на Вашу думку, сприятимуть розвитку економіки, зростанню експорту, а які навпаки знижують активність суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках?

лягає у встановленні мінімальних термінів між доставкою товару та проведення розрахунків за імпорт.

Тарифні методи є складовою економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (крім податків і зборів). Використовуючи митний тариф як інструмент митної політики, країна розв'язує, насамперед, проблеми регулювання зовнішньоторговельного обігу з іноземними державами, захисту національного товаровиробника, поповнення державного бюджету ціною надходжень від зовнішньоекономічних операцій.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Охарактеризуйте рівні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: суб'єкти, інструменти, сфера впливу.
2. Охарактеризуйте принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Визначте, чи відповідають вони вимогам міжнародних організацій?
3. Визначте, чи потрібно державі втручатися у сферу регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій. Які інструменти (методи) регулювання слід застосовувати, а які ні?
4. Визначте сутність адміністративних методів регулювання ЗЕД підприємств.
5. Наведіть свою думку стосовно того чи дійсно усі технічні заходи регулювання ЗЕД спрямовані на забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів?
6. Визначте переваги та недоліки економічних методів регулювання ЗЕД підприємств.
7. Визначте, які економічні методи регулювання ЗЕД, на Вашу думку, сприятимуть розвитку економіки, зростанню експорту, а які навпаки знижують активність суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках?

Розділ 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1 Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД

У практиці зовнішньоекономічної діяльності країн світу існує два рівні митного регулювання:

1. **Міжнародний** — передбачає здійснення такого регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд, Світовий банк реконструкції та розвитку та інші, які митне регулювання здійснюють шляхом встановлення основних принципів міжнародного митного регулювання.

2. **Національний** — опирається на відповідні закони та інші законодавчі акти свого національного законодавства.

До законодавчих актів України, що визначають її митну політику, відносять:

- **Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»** (16.04.1991 № 959-XI, визначає принципи, суб'єкти та види ЗЕД, право на здійснення та регулювання ЗЕД, оподаткування та ліцензування ЗЕД, економічний захист, відповідальність та інформаційне забезпечення у сфері ЗЕД, правові режими ЗЕД, економічні відносини з іншими державами, розгляд спорів у ЗЕД);

- **Митний кодекс України** (від 13.03.2012 № 4495 — VI, визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України; спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи);

- **Закон України «Про митний тариф України»** (від 05.04.2001 № 2371-III, визначає порядок формування та застосування митного тарифу України при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів встановлюється з метою обкладення митом зазначених товарів та інших предметів);

Детальніше розглянемо другий рівень митного регулювання, тобто митне регулювання на державному рівні.

Митно-тарифне регулювання — це відносини, що виникають між державою та суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою; - це погодження регулювання питань, пов'язаних із встановленням митних податків, митних зборів, а також процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю [121]

Розділ 4. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1 Сутність та принципи митного регулювання ЗЕД

У практиці зовнішньоекономічної діяльності країн світу існує два рівні митного регулювання:

1. **Міжнародний** — передбачає здійснення такого регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд, Світовий банк реконструкції та розвитку та інші, які митне регулювання здійснюють шляхом встановлення основних принципів міжнародного митного регулювання.

2. **Національний** — опирається на відповідні закони та інші законодавчі акти свого національного законодавства.

До законодавчих актів України, що визначають її митну політику, відносять:

- **Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»** (16.04.1991 № 959-XI, визначає принципи, суб'єкти та види ЗЕД, право на здійснення та регулювання ЗЕД, оподаткування та ліцензування ЗЕД, економічний захист, відповідальність та інформаційне забезпечення у сфері ЗЕД, правові режими ЗЕД, економічні відносини з іншими державами, розгляд спорів у ЗЕД);

- **Митний кодекс України** (від 13.03.2012 № 4495 — VI, визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України; спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи);

- **Закон України «Про митний тариф України»** (від 05.04.2001 № 2371-III, визначає порядок формування та застосування митного тарифу України при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів встановлюється з метою обкладення митом зазначених товарів та інших предметів);

Детальніше розглянемо другий рівень митного регулювання, тобто митне регулювання на державному рівні.

Митно-тарифне регулювання — це відносини, що виникають між державою та суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою; - це погодження регулювання питань, пов'язаних із встановленням митних податків, митних зборів, а також процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю [121]

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

Порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів, митне регулювання, пов'язане з установленням мита й митних зборів, процедури митного контролю становлять митну справу.

Митна справа в Україні представляє собою політику держави, яка направлена на встановлення порядку та умов переміщення через митний кордон України товарів і предметів, стягування митних платежів.

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

Митна справа є складовою зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України. У митній справі Україна додержується визнаних у міжнародних відносинах систем класифікації та кодування товарів, єдиної форми декларування експорту й імпорту товарів, митної інформації, інших міжнародних норм і стандартів.

Засади митної справи, у тому числі розміри податків і зборів та умови митного обкладення, спеціальні митні зони і митні режими на території України, перелік товарів, експорт, імпорт та транзит яких через територію України забороняється, визначаються виключно законами України та Митним Кодексом.

Державна митна справа здійснюється на основі принципів (ст. 8 МКУ): виключної юрисдикції України на її митній території; виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи; законності та презумпції невинуватості; єдиного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України; спрощення законної торгівлі; визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності; додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб; заохочення доброчесності; гласності та прозорості; відповідальності всіх учасників відносин.

Територія України, над якими вона має виключну юрисдикцію щодо митної справи, становить єдину митну територію. Межі митної території України є митним кордоном України.

Загальна протяжність державного кордону України сьогодні становить 6993,63 км, з них [147]:

- сухопутна ділянка — 5638,63 км;
- морська ділянка — 1355 км;
- по Чорному морю — 1056,5 км;
- по Азовському морю — 249,5 км;
- по Керченській протоці — 49 км.

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

Порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів, митне регулювання, пов'язане з установленням мита й митних зборів, процедури митного контролю становлять митну справу.

Митна справа в Україні представляє собою політику держави, яка направлена на встановлення порядку та умов переміщення через митний кордон України товарів і предметів, стягування митних платежів.

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

Митна справа є складовою зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України. У митній справі Україна додержується визнаних у міжнародних відносинах систем класифікації та кодування товарів, єдиної форми декларування експорту й імпорту товарів, митної інформації, інших міжнародних норм і стандартів.

Засади митної справи, у тому числі розміри податків і зборів та умови митного обкладення, спеціальні митні зони і митні режими на території України, перелік товарів, експорт, імпорт та транзит яких через територію України забороняється, визначаються виключно законами України та Митним Кодексом.

Державна митна справа здійснюється на основі принципів (ст. 8 МКУ): виключної юрисдикції України на її митній території; виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи; законності та презумпції невинуватості; єдиного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України; спрощення законної торгівлі; визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності; додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб; заохочення доброчесності; гласності та прозорості; відповідальності всіх учасників відносин.

Територія України, над якими вона має виключну юрисдикцію щодо митної справи, становить єдину митну територію. Межі митної території України є митним кордоном України.

Загальна протяжність державного кордону України сьогодні становить 6993,63 км, з них [147]:

- сухопутна ділянка — 5638,63 км;
- морська ділянка — 1355 км;
- по Чорному морю — 1056,5 км;
- по Азовському морю — 249,5 км;
- по Керченській протоці — 49 км.

Із суміжними країнами:

- Республіка Польща — 542,39 км (у т.ч. річкова 187,3 км);
- Словацька Республіка — 98,5 км (у т.ч. річкова 2,3 км);
- Угорська Республіка — 136,7 км (у т.ч. річкова 85,1 км);
- Республіка Молдова — 1222 км (у т.ч. річкова 267 км);
- Румунія — 613,8 км (у т.ч. річкова 292,2 км, морська 33 км);
- Російська Федерація — 2295,04 км (у т.ч. сухопутна 1974,04, морська 321 км);

- Республіка Білорусь — 1084,2 км (у т.ч. річкова 325,9 км).

Регулювання митною справою України здійснює:

- **Верховна рада України** (напрями митної політики; розміри мита та умови митного обкладання; митні режими; перелік товарів заборонених до ввозу-вивозу);

- **Кабінет Міністрів України** (здійснення митної політики; встановлення розмірів митних зборів; проведення переговорів та укладання міжнародних договорів України; координацію діяльності міністерств з питань митної справи);

Безпосереднє здійснення державної митної справи покладається на **митну службу України**, призначенням якої є створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України.

4.2. Митні органи України: структура, завдання, функції

Митна служба України є складовою частиною системи органів виконавчої влади України і складається з митних органів, митних організацій, а також спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи митної служби України, створена для спрямування, координації та контролю за діяльністю митних органів та організацій щодо виконання законодавства України з питань митної справи.

Реалізуючи митну політику України, митна служба України виконує такі основні **завдання** (ст. 544 МКУ):

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

2) забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань державної митної справи, укладених відповідно до закону;

3) створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзитові, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;

4) здійснення митного контролю та виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України, у тому числі на підставі

Із суміжними країнами:

- Республіка Польща — 542,39 км (у т.ч. річкова 187,3 км);
- Словацька Республіка — 98,5 км (у т.ч. річкова 2,3 км);
- Угорська Республіка — 136,7 км (у т.ч. річкова 85,1 км);
- Республіка Молдова — 1222 км (у т.ч. річкова 267 км);
- Румунія — 613,8 км (у т.ч. річкова 292,2 км, морська 33 км);
- Російська Федерація — 2295,04 км (у т.ч. сухопутна 1974,04, морська 321 км);

- Республіка Білорусь — 1084,2 км (у т.ч. річкова 325,9 км).

Регулювання митною справою України здійснює:

- **Верховна рада України** (напрями митної політики; розміри мита та умови митного обкладання; митні режими; перелік товарів заборонених до ввозу-вивозу);

- **Кабінет Міністрів України** (здійснення митної політики; встановлення розмірів митних зборів; проведення переговорів та укладання міжнародних договорів України; координацію діяльності міністерств з питань митної справи);

Безпосереднє здійснення державної митної справи покладається на **митну службу України**, призначенням якої є створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України.

4.2. Митні органи України: структура, завдання, функції

Митна служба України є складовою частиною системи органів виконавчої влади України і складається з митних органів, митних організацій, а також спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи митної служби України, створена для спрямування, координації та контролю за діяльністю митних органів та організацій щодо виконання законодавства України з питань митної справи.

Реалізуючи митну політику України, митна служба України виконує такі основні **завдання** (ст. 544 МКУ):

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

2) забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань державної митної справи, укладених відповідно до закону;

3) створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзитові, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;

4) 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;

5) аналіз та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю;

6) забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень, визначених Митним Кодексом, Податковим кодексом України та іншими актами законодавства України;

7) 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;

8) здійснення контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;

9) сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності;

10) запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України;

11) здійснення в межах повноважень, визначених Митним Кодексом, контролю діяльності 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;

12) ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;

13) ведення митної статистики та обмін даними митної статистики з митними органами інших країн;

14) проведення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та видача у випадках, встановлених чинними міжнародними договорами, сертифікатів походження;

15) здійснення обміну документами та інформацією (у тому числі електронною) з іншими державними органами;

16) впровадження, розвиток та технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій в державній митній справі, автоматизація митних процедур;

17) здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи, залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення діяльності митної служби України;

18) кінологічне забезпечення діяльності митної служби України;

електронних документів (електронне декларування), за допомогою технічних засобів контролю тощо;

5) аналіз та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю;

6) забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень, визначених Митним Кодексом, Податковим кодексом України та іншими актами законодавства України;

7) 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;

8) здійснення контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;

9) сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності;

10) запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України;

11) здійснення в межах повноважень, визначених Митним Кодексом, контролю діяльності 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;

12) ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;

13) ведення митної статистики та обмін даними митної статистики з митними органами інших країн;

14) проведення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та видача у випадках, встановлених чинними міжнародними договорами, сертифікатів походження;

15) здійснення обміну документами та інформацією (у тому числі електронною) з іншими державними органами;

16) впровадження, розвиток та технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем та технологій в державній митній справі, автоматизація митних процедур;

17) здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи, залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення діяльності митної служби України;

18) кінологічне забезпечення діяльності митної служби України;

19) управління об'єктами митної інфраструктури, розбудова митного кордону.

Митними органами є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, спеціалізовані митні органи, митниці та митні пости.

Структура митної служби України наведена на рисунку 4.1. [145].

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, спрямовує, координує та контролює діяльність митниць, митних постів, спеціалізованих митних органів та митних організацій спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи митної служби України, в межах своїх повноважень видає накази, організує та контролює їх виконання (ст. 545 МКУ).

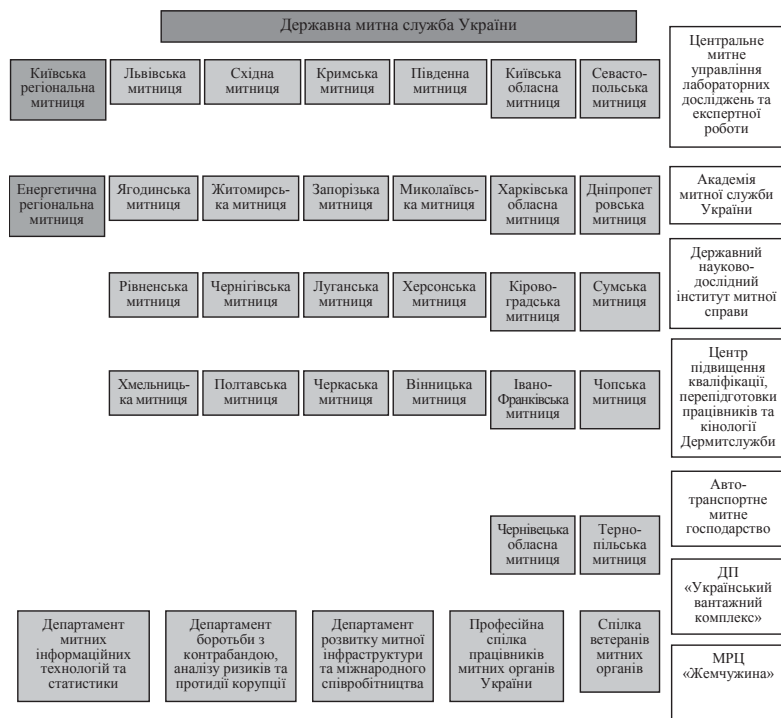


Рис. 4.1. Структура митної служби України

Митниця є митним органом, який у зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на митну службу України.

Митний пост є митним органом, який входить до складу митниці як відокремлений структурний підрозділ і в зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на митну службу України.

19) управління об'єктами митної інфраструктури, розбудова митного кордону.

Митними органами є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, спеціалізовані митні органи, митниці та митні пости.

Структура митної служби України наведена на рисунку 4.1. [145].

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи, спрямовує, координує та контролює діяльність митниць, митних постів, спеціалізованих митних органів та митних організацій спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи митної служби України, в межах своїх повноважень видає накази, організує та контролює їх виконання (ст. 545 МКУ).

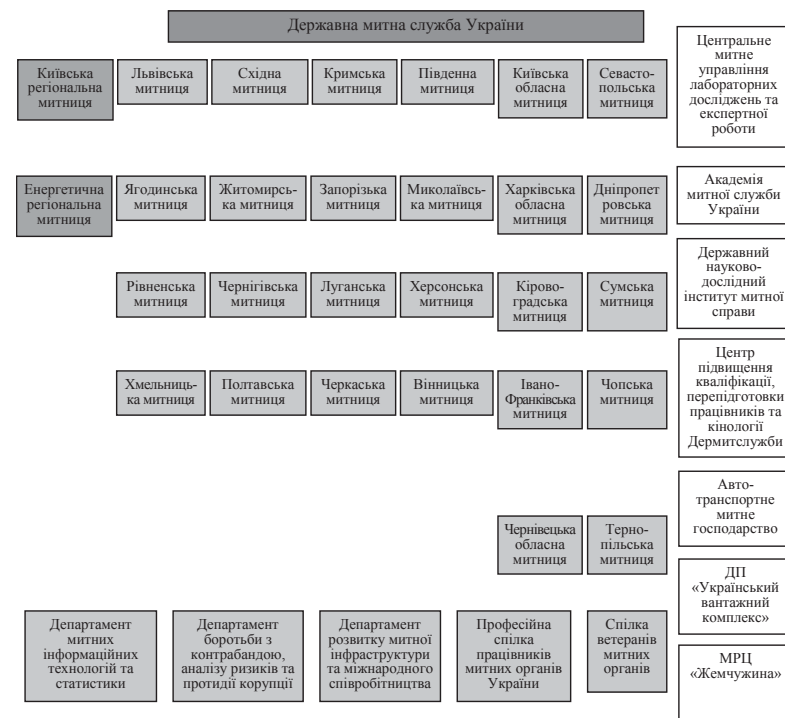


Рис. 4.1. Структура митної служби України

Митниця є митним органом, який у зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на митну службу України.

Митний пост є митним органом, який входить до складу митниці як відокремлений структурний підрозділ і в зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на митну службу України.

З метою ефективної реалізації митної політики митні органи здійснюють *багатофункціональну діяльність*, яка спрямована на[36]:

- вирішення *економічних завдань*, що досягається через:
 - ✓ участь митних органів у захисті, в межах своєї компетенції економічних інтересів держави;
 - ✓ забезпечення нарахування та справляння у повному обсязі мита, інших податків і зборів з товарів, які переміщуються через митний кордон України;
 - ✓ своєчасне перерахування коштів, що надходять до державного бюджету;
 - ✓ здійснення заходів щодо захисту інтересів національного споживача і недопущення ввезення на територію України неякісних товарів або товарів, що не відповідають чинним в Україні вимогам та стандартам;
- *регулювання митної діяльності*, що досягається шляхом організації застосування та вдосконалення засобів митного регулювання з урахуванням пріоритетів розвитку економіки держави. До таких засобів належать:
 - ✓ засоби митно-тарифного та нетарифного регулювання; прийняття рішень щодо класифікації та кодування товарів відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;
 - ✓ видання та скасування у випадках, передбачених законодавством, відповідних дозвільних документів;
 - ✓ здійснення верифікації сертифікатів походження товарів тощо;
 - ✓ забезпечення митними органами виконання зобов'язань, що зазначені у міжнародних угодах, укладених Україною;
 - ✓ створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
 - ✓ ведення митної статистики зовнішньої торгівлі, спеціальної митної статистики та налагодження міжнародного співробітництва у сфері митної діяльності;
- *здійснення контролю за додержанням законодавства* у сфері митної діяльності, що досягається шляхом здійснення:
 - ✓ контролю за дотриманням суб'єктами господарської діяльності та громадянами порядку переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України;
 - ✓ митного контролю, митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України та удосконалення форм і методів їх здійснення;
 - ✓ контролю за доставкою товарів та інших предметів, що перебувають під митним контролем;
 - ✓ контролю за діяльністю митних брокерів, митних перевізників, митних ліцензійних складів, складів тимчасового зберігання та магазинів безмитної торгівлі;
 - ✓ комплексного контролю за валютними операціями, контролю за забезпеченням охорони державної таємниці, контролю за діяльністю підпорядкованих митних органів;

З метою ефективної реалізації митної політики митні органи здійснюють *багатофункціональну діяльність*, яка спрямована на[36]:

- вирішення *економічних завдань*, що досягається через:
 - ✓ участь митних органів у захисті, в межах своєї компетенції економічних інтересів держави;
 - ✓ забезпечення нарахування та справляння у повному обсязі мита, інших податків і зборів з товарів, які переміщуються через митний кордон України;
 - ✓ своєчасне перерахування коштів, що надходять до державного бюджету;
 - ✓ здійснення заходів щодо захисту інтересів національного споживача і недопущення ввезення на територію України неякісних товарів або товарів, що не відповідають чинним в Україні вимогам та стандартам;
- *регулювання митної діяльності*, що досягається шляхом організації застосування та вдосконалення засобів митного регулювання з урахуванням пріоритетів розвитку економіки держави. До таких засобів належать:
 - ✓ засоби митно-тарифного та нетарифного регулювання; прийняття рішень щодо класифікації та кодування товарів відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;
 - ✓ видання та скасування у випадках, передбачених законодавством, відповідних дозвільних документів;
 - ✓ здійснення верифікації сертифікатів походження товарів тощо;
 - ✓ забезпечення митними органами виконання зобов'язань, що зазначені у міжнародних угодах, укладених Україною;
 - ✓ створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
 - ✓ ведення митної статистики зовнішньої торгівлі, спеціальної митної статистики та налагодження міжнародного співробітництва у сфері митної діяльності;
- *здійснення контролю за додержанням законодавства* у сфері митної діяльності, що досягається шляхом здійснення:
 - ✓ контролю за дотриманням суб'єктами господарської діяльності та громадянами порядку переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України;
 - ✓ митного контролю, митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України та удосконалення форм і методів їх здійснення;
 - ✓ контролю за доставкою товарів та інших предметів, що перебувають під митним контролем;
 - ✓ контролю за діяльністю митних брокерів, митних перевізників, митних ліцензійних складів, складів тимчасового зберігання та магазинів безмитної торгівлі;
 - ✓ комплексного контролю за валютними операціями, контролю за забезпеченням охорони державної таємниці, контролю за діяльністю підпорядкованих митних органів;

– **вирішення правоохоронних завдань**, що досягається шляхом:

✓ здійснення запобіжних заходів, спрямованих на профілактику митних правопорушень;

✓ виявлення та припинення фактів учинення митних правопорушень;

✓ здійснення провадження в справах про порушення митних правил, здійснення дізнання в справах про контрабанду та розгляду звернень суб'єктів господарювання і громадян з питань своєї діяльності.

Таким чином, функції, які виконують митні органи, можна класифікувати так: фіскальна; регулятивна; правова; статистична; контролююча у сфері митних відносин; законодавча; контролююча у сфері валютних відносин [56].

Також митні органи в межах своєї компетенції представляють інтереси держави в судах під час розгляду справ за позовами юридичних осіб та громадян.

Міжнародне співробітництво в галузі митної справи. Відповідно до міжнародних угод, укладених в установленому законом порядку, митними органами України спільно з митними органами суміжних держав може здійснюватися:

1) створення спільних пунктів пропуску на митному кордоні України;
2) проведення спільного контролю у пунктах пропуску на митному кордоні України;

3) узгоджене застосування процедур митного контролю, митного оформлення та взаємне визнання документів, що використовуються митними органами для здійснення митних процедур;

4) проведення спільних заходів, спрямованих на запобігання, виявлення і припинення контрабанди та порушень митних правил;

5) проведення інших спільних одноразових чи постійних заходів з питань, що відповідно до Митного Кодексу та інших актів законодавства України належать до компетенції митних органів.

Україні є членом таких міжнародних/регіональних організацій: Всесвітня Митна Організація (ВМО), Світова Організація Торгівлі (СОТ), Організація Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС), ГУАМ, СНД

Міжнародні конвенції з митної справи, у яких приймає участь Україна. Конвенції ВМО:

- Конвенція про створення Ради Митного Співробітництва;
- Конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів;
- Конвенція про тимчасове ввезення (Стамбульська Конвенція);
- Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (оновлена Кіотська Конвенція);

- Міжнародна Конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (Найробіська Конвенція);

- Конвенція про контейнери.

Угоди та Конвенції ЄЕК ООН з питань транспорту:

- Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП);

– **вирішення правоохоронних завдань**, що досягається шляхом:

✓ здійснення запобіжних заходів, спрямованих на профілактику митних правопорушень;

✓ виявлення та припинення фактів учинення митних правопорушень;

✓ здійснення провадження в справах про порушення митних правил, здійснення дізнання в справах про контрабанду та розгляду звернень суб'єктів господарювання і громадян з питань своєї діяльності.

Таким чином, функції, які виконують митні органи, можна класифікувати так: фіскальна; регулятивна; правова; статистична; контролююча у сфері митних відносин; законодавча; контролююча у сфері валютних відносин [56].

Також митні органи в межах своєї компетенції представляють інтереси держави в судах під час розгляду справ за позовами юридичних осіб та громадян.

Міжнародне співробітництво в галузі митної справи. Відповідно до міжнародних угод, укладених в установленому законом порядку, митними органами України спільно з митними органами суміжних держав може здійснюватися:

1) створення спільних пунктів пропуску на митному кордоні України;
2) проведення спільного контролю у пунктах пропуску на митному кордоні України;

3) узгоджене застосування процедур митного контролю, митного оформлення та взаємне визнання документів, що використовуються митними органами для здійснення митних процедур;

4) проведення спільних заходів, спрямованих на запобігання, виявлення і припинення контрабанди та порушень митних правил;

5) проведення інших спільних одноразових чи постійних заходів з питань, що відповідно до Митного Кодексу та інших актів законодавства України належать до компетенції митних органів.

Україні є членом таких міжнародних/регіональних організацій: Всесвітня Митна Організація (ВМО), Світова Організація Торгівлі (СОТ), Організація Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС), ГУАМ, СНД

Міжнародні конвенції з митної справи, у яких приймає участь Україна. Конвенції ВМО:

- Конвенція про створення Ради Митного Співробітництва;
- Конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів;
- Конвенція про тимчасове ввезення (Стамбульська Конвенція);
- Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (оновлена Кіотська Конвенція);

- Міжнародна Конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (Найробіська Конвенція);

- Конвенція про контейнери.

Угоди та Конвенції ЄЕК ООН з питань транспорту:

- Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП);

- Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах;

- Угода про міжнародні перевезення швидкопсувних харчових продуктів та про спеціальні транспортні засоби, які призначені для цих перевезень (УПШ).

4.3. Завдання, форми та види здійснення митного контролю

Одним з головних завдань митних органів є здійснення митного контролю, тобто, контролю за виконанням законодавства України про митну справу. Митний контроль є сукупністю заходів, що здійснюються митними органами в межах своїх повноважень з метою забезпечення додержання норм Митного Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку. Митний контроль здійснюється з метою забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їх посадовими особами, а також громадянами порядку переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів.

Митне оформлення та митний контроль здійснюються особовим складом підрозділів регіональних митниць, митниць, і є його повсякденною роботою. Як і будь-яка діяльність, робота з виконання митного контролю та митного оформлення потребує належної організації. Тобто, всі операції, які здійснюються в процесі митного оформлення та контролю, мають бути належним чином упорядковані й відображені в нормативних актах (документах), технологічних схемах, порядках, що визначають правову основу та послідовність дій співробітників митниці. Така робота проводиться в митних органах України Управлінням організації митного контролю Держмитслужби України та відділами організації митного контролю регіональних митниць. У митницях функція з організації митного контролю покладается на одного із заступників начальника митниці або на один чи декілька спеціально створені підрозділи (відділ, сектор).

Управління організації митного контролю Державної митної служби України підпорядковується заступнику Голови ДМСУ, відділ організації митного контролю регіональної митниці — начальнику регіональної митниці та одному із його заступників. Структура Управління організації митного контролю затверджується Головою ДМСУ, відділу організації митного контролю — начальником регіональної митниці.

Основними **завданнями** і **напрямами** організації митного контролю є:

- підготовка проектів законодавчо-нормативних актів з питань організації та розвитку митної інфраструктури;

- аналіз діючих та впровадження передових форм і методів митного контролю та заходів підвищення їх ефективності;

- запровадження технологій митного контролю та митного оформлення;

- організація взаємодії митних органів (підрозділів) зі службами прикордонного, санітарного, фітосанітарного, радіологічного, ветери-

- Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах;

- Угода про міжнародні перевезення швидкопсувних харчових продуктів та про спеціальні транспортні засоби, які призначені для цих перевезень (УПШ).

4.3. Завдання, форми та види здійснення митного контролю

Одним з головних завдань митних органів є здійснення митного контролю, тобто, контролю за виконанням законодавства України про митну справу. Митний контроль є сукупністю заходів, що здійснюються митними органами в межах своїх повноважень з метою забезпечення додержання норм Митного Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку. Митний контроль здійснюється з метою забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їх посадовими особами, а також громадянами порядку переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів.

Митне оформлення та митний контроль здійснюються особовим складом підрозділів регіональних митниць, митниць, і є його повсякденною роботою. Як і будь-яка діяльність, робота з виконання митного контролю та митного оформлення потребує належної організації. Тобто, всі операції, які здійснюються в процесі митного оформлення та контролю, мають бути належним чином упорядковані й відображені в нормативних актах (документах), технологічних схемах, порядках, що визначають правову основу та послідовність дій співробітників митниці. Така робота проводиться в митних органах України Управлінням організації митного контролю Держмитслужби України та відділами організації митного контролю регіональних митниць. У митницях функція з організації митного контролю покладается на одного із заступників начальника митниці або на один чи декілька спеціально створені підрозділи (відділ, сектор).

Управління організації митного контролю Державної митної служби України підпорядковується заступнику Голови ДМСУ, відділ організації митного контролю регіональної митниці — начальнику регіональної митниці та одному із його заступників. Структура Управління організації митного контролю затверджується Головою ДМСУ, відділу організації митного контролю — начальником регіональної митниці.

Основними **завданнями** і **напрямами** організації митного контролю є:

- підготовка проектів законодавчо-нормативних актів з питань організації та розвитку митної інфраструктури;

- аналіз діючих та впровадження передових форм і методів митного контролю та заходів підвищення їх ефективності;

- запровадження технологій митного контролю та митного оформлення;

- організація взаємодії митних органів (підрозділів) зі службами прикордонного, санітарного, фітосанітарного, радіологічного, ветери-

нарного, екологічного контролю, іншими контрольними службами та правоохоронними органами при здійсненні митного контролю;

- розробка і запровадження нових систем захисту результатів митного оформлення;

- удосконалення видів особистих митних забезпечень, форм їх застосування.

Митний контроль проводиться шляхом (форми визначені ст. 336 МКУ):

- 1) перевірки документів та відомостей, які надаються митним органам під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

- 2) митного огляду (огляду та переогляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистого огляду громадян);

- 3) обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

- 4) усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- 5) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю;

- 6) перевірки обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем;

- 7) проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів;

- 8) направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих митному органу.

Порядок здійснення митного контролю визначається Кабінетом Міністрів України відповідно до норм Митного кодексу.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю можуть підлягати таким **видам контролю** (ст. 319 Митного Кодексу України): санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю та контролю за переміщенням культурних цінностей. Митні органи взаємодіють з органами державної влади, що здійснюють зазначені види контролю, в порядку, встановленому законодавством України.

Митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, завершується тільки після здійснення встановлених законодавством України необхідних для цього товару зазначених видів контролю.

4.4. Характеристика митних режимів

Сукупність норм чинного законодавства, що визначають порядок переміщення товарів та послуг через митний кордон і обсяг митних процедур, які при цьому проводяться, залежно від мети такого переміщення, становлять **митний режим**.

нарного, екологічного контролю, іншими контрольними службами та правоохоронними органами при здійсненні митного контролю;

- розробка і запровадження нових систем захисту результатів митного оформлення;

- удосконалення видів особистих митних забезпечень, форм їх застосування.

Митний контроль проводиться шляхом (форми визначені ст. 336 МКУ):

- 1) перевірки документів та відомостей, які надаються митним органам під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

- 2) митного огляду (огляду та переогляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистого огляду громадян);

- 3) обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

- 4) усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;

- 5) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю;

- 6) перевірки обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем;

- 7) проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів;

- 8) направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих митному органу.

Порядок здійснення митного контролю визначається Кабінетом Міністрів України відповідно до норм Митного кодексу.

Товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю можуть підлягати таким **видам контролю** (ст. 319 Митного Кодексу України): санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю та контролю за переміщенням культурних цінностей. Митні органи взаємодіють з органами державної влади, що здійснюють зазначені види контролю, в порядку, встановленому законодавством України.

Митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, завершується тільки після здійснення встановлених законодавством України необхідних для цього товару зазначених видів контролю.

4.4. Характеристика митних режимів

Сукупність норм чинного законодавства, що визначають порядок переміщення товарів та послуг через митний кордон і обсяг митних процедур, які при цьому проводяться, залежно від мети такого переміщення, становлять **митний режим**.

Відповідно до того, з якою метою здійснюється переміщення товарів через митний кордон, в Україні запроваджено такі види митного режиму (розділ V МКУ): імпорт; реімпорт; експорт; 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.

Декларант самостійно визначає митний режим товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, відповідно до мети їх переміщення та на підставі документів, що подаються митному органу на здійснення митного контролю та митного оформлення.

Розглянемо детальніше характеристику наведених вище митних режимів (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ МИТНИХ РЕЖИМІВ

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- передбачає сплату податків і зборів, які обкладаються товари під час ввезення на митну територію України відповідно до законів України; - дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.
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.	У митний режим реімпорту можуть бути поміщені товари, які: 1) 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; 2) 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; 3) були поміщені у митний режим експорту (остаточного вивезення) і повертаються особи, що їх експортувала, у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) умов зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у 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.

Відповідно до того, з якою метою здійснюється переміщення товарів через митний кордон, в Україні запроваджено такі види митного режиму (розділ V МКУ): імпорт; реімпорт; експорт; 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.

Декларант самостійно визначає митний режим товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, відповідно до мети їх переміщення та на підставі документів, що подаються митному органу на здійснення митного контролю та митного оформлення.

Розглянемо детальніше характеристику наведених вище митних режимів (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ МИТНИХ РЕЖИМІВ

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- передбачає сплату податків і зборів, які обкладаються товари під час ввезення на митну територію України відповідно до законів України; - дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.
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.	У митний режим реімпорту можуть бути поміщені товари, які: 1) 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; 2) 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; 3) були поміщені у митний режим експорту (остаточного вивезення) і повертаються особи, що їх експортувала, у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) умов зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у 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.

Продовження табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- передбачає сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів; - подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території України.
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: 1) після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем та не були поміщені у митний режим; 2) 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; 3) 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; 4) 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; 5) 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; в) 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 митними органами України або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- товари, що переміщуються транзитом мають перебувати у незмінному стані; - повинні бути доставленими у митний орган призначення до закінчення строку, визначеного статтею 95 Митного Кодексу - у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України переміщуватись встановленими маршрутами та шляхами.

Продовження табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- передбачає сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів; - подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території України.
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: 1) після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем та не були поміщені у митний режим; 2) 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; 3) 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; 4) 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; 5) 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; в) 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 митними органами України або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- товари, що переміщуються транзитом мають перебувати у незмінному стані; - повинні бути доставленими у митний орган призначення до закінчення строку, визначеного статтею 95 Митного Кодексу - у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України переміщуватись встановленими маршрутами та шляхами.

Продовження табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- обґрунтування підстав тимчасового ввезення товарів на митну територію України; - зобов'язання про зворотнє вивезення товарів; - подання дозволу відповідного компетентного органу на тимчасове ввезення товарів - забезпечення дотримання вимог митного режиму 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.	- обґрунтування підстав тимчасового вивезення товарів на митну територію України; - зобов'язання про реімпорт товарів; - подання дозволу відповідного компетентного органу на тимчасове вивезення товарів
Митний склад – це митний режим, відповідно до якого іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- режим митного складу може застосовуватись щодо будь-яких товарів, за винятком товарів, заборонених до ввезення (вивезення) з території України; - строк зберігання товарів в режимі митного складу не може перевищувати 1095 днів, підакцизних товарів — 365 днів; - з товарами можуть проводитись операції, необхідні для їх продажу.
Вільна митна зона – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання.	- вільні зони створюються відповідно до законодавства України; - здійснюється постійний контроль та нагляд за кордонами спеціальних митних зон, а також за доступом до них; - здійснюється перевірка товарів, що перебувають у вільних митних зонах.

Продовження табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
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.	- обґрунтування підстав тимчасового ввезення товарів на митну територію України; - зобов'язання про зворотнє вивезення товарів; - подання дозволу відповідного компетентного органу на тимчасове ввезення товарів - забезпечення дотримання вимог митного режиму 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.	- обґрунтування підстав тимчасового вивезення товарів на митну територію України; - зобов'язання про реімпорт товарів; - подання дозволу відповідного компетентного органу на тимчасове вивезення товарів
Митний склад – це митний режим, відповідно до якого іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- режим митного складу може застосовуватись щодо будь-яких товарів, за винятком товарів, заборонених до ввезення (вивезення) з території України; - строк зберігання товарів в режимі митного складу не може перевищувати 1095 днів, підакцизних товарів — 365 днів; - з товарами можуть проводитись операції, необхідні для їх продажу.
Вільна митна зона – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання.	- вільні зони створюються відповідно до законодавства України; - здійснюється постійний контроль та нагляд за кордонами спеціальних митних зон, а також за доступом до них; - здійснюється перевірка товарів, що перебувають у вільних митних зонах.

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
Безмитна торгівля – це митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних і водних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі видів контролю, зазначених у частині першій статті 319 Митного Кодексу	- строк перебування товарів у режимі магазину безмитної торгівлі — протягом всього строку їх придатності для споживання та/або використання - власник магазину зобов'язаний своєчасно декларувати митному органу товари що надходять та вибувають з магазину, дотримуватись положень Митного Кодексу та інших законодавчих актів України щодо умов діяльності магазинів безмитної торгівлі.
Переробка на митній території – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки.	- цей режим здійснюється з дозволу митного органу відповідно до положень Митного Кодексу та інших законів України; - строк переробки товарів на митній території України встановлюється митним органом у кожному випадку під час видачі дозволу підприємству, виходячи з тривалості процесу переробки товарів, але загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів; - операції переробки товарів включають: монтаж, збирання, монтування та налагоджування, ремонт, відновлення та регулювання.
Переробка за межами митної території – це митний режим, відповідно до якого українські товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту.	- вивезення товарів для переробки виконується з дозволу митного органу на основі положень Митного Кодексу України; - строк переробки товарів за межами митної території України встановлюється митним органом у кожному випадку під час надання дозволу підприємству-резиденту, виходячи з тривалості процесу переробки товарів та розпорядження продуктами їх переробки, але загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів; - митні органи здійснюють контроль за обов'язковим обсягом виходу продуктів переробки, про що зазначається в договорі (контракті) на переробку.

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
Безмитна торгівля – це митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних і водних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі видів контролю, зазначених у частині першій статті 319 Митного Кодексу	- строк перебування товарів у режимі магазину безмитної торгівлі — протягом всього строку їх придатності для споживання та/або використання - власник магазину зобов'язаний своєчасно декларувати митному органу товари що надходять та вибувають з магазину, дотримуватись положень Митного Кодексу та інших законодавчих актів України щодо умов діяльності магазинів безмитної торгівлі.
Переробка на митній території – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки.	- цей режим здійснюється з дозволу митного органу відповідно до положень Митного Кодексу та інших законів України; - строк переробки товарів на митній території України встановлюється митним органом у кожному випадку під час видачі дозволу підприємству, виходячи з тривалості процесу переробки товарів, але загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів; - операції переробки товарів включають: монтаж, збирання, монтування та налагоджування, ремонт, відновлення та регулювання.
Переробка за межами митної території – це митний режим, відповідно до якого українські товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту.	- вивезення товарів для переробки виконується з дозволу митного органу на основі положень Митного Кодексу України; - строк переробки товарів за межами митної території України встановлюється митним органом у кожному випадку під час надання дозволу підприємству-резиденту, виходячи з тривалості процесу переробки товарів та розпорядження продуктами їх переробки, але загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів; - митні органи здійснюють контроль за обов'язковим обсягом виходу продуктів переробки, про що зазначається в договорі (контракті) на переробку.

Закінчення табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
Знищення або руйнування – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорту цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- дія цього режиму допускається з письмового дозволу митного органу, який надається за умови наявності дозволів інших органів державної влади; - знищення або руйнування товарів здійснюється за рахунок їх власника.
Відмова на користь держави – це митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь.	- у цьому режимі не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

4.5. Товарна номенклатура ЗЕД

Введемо наступні позначення: ТН ЗЕД — Товарна Номенклатура Зовнішньоекономічної діяльності; УКТЗЕД — Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності.

У всьому світі виробляється дуже великий асортимент продукції, який може стати об'єктами експорту або імпорту. Для однозначного застосування між тарифного й нетарифного регулювання до тих або інших товарів у різних країнах Всесвітньою Митною Організацією (ВМО) була розроблена Гармонізована система кодування й класифікації товарів (Брюссель, 14 червня 1983 року). Гармонізована Система включає опис всіх фізичних товарів (крім послуг, прав використання тощо), вона постійно змінюється й доповнюється (перше видання Гармонізованої системи було опубліковано в 1988 році, друге в 1992, третє в 1996 році). На базі Гармонізованої системи кодування й класифікації товарів створені національні Номенклатури більшості країн. В Україні така система називається УКТЗЕД — Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності, який був створений на базі ТН ЗЕД, що діяла до 2004 року.

В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Для докладнішої товарної класифікації використовується сьомий, восьмий, дев'ятий та десятий знаки цифрового коду.

Закінчення табл. 4.1

Сутність митного режиму	Основні вимоги та умови використання митного режиму
Знищення або руйнування – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорту цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.	- дія цього режиму допускається з письмового дозволу митного органу, який надається за умови наявності дозволів інших органів державної влади; - знищення або руйнування товарів здійснюється за рахунок їх власника.
Відмова на користь держави – це митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь.	- у цьому режимі не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

4.5. Товарна номенклатура ЗЕД

Введемо наступні позначення: ТН ЗЕД — Товарна Номенклатура Зовнішньоекономічної діяльності; УКТЗЕД — Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності.

У всьому світі виробляється дуже великий асортимент продукції, який може стати об'єктами експорту або імпорту. Для однозначного застосування між тарифного й нетарифного регулювання до тих або інших товарів у різних країнах Всесвітньою Митною Організацією (ВМО) була розроблена Гармонізована система кодування й класифікації товарів (Брюссель, 14 червня 1983 року). Гармонізована Система включає опис всіх фізичних товарів (крім послуг, прав використання тощо), вона постійно змінюється й доповнюється (перше видання Гармонізованої системи було опубліковано в 1988 році, друге в 1992, третє в 1996 році). На базі Гармонізованої системи кодування й класифікації товарів створені національні Номенклатури більшості країн. В Україні така система називається УКТЗЕД — Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності, який був створений на базі ТН ЗЕД, що діяла до 2004 року.

В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Для докладнішої товарної класифікації використовується сьомий, восьмий, дев'ятий та десятий знаки цифрового коду.

Структура десятизнакового цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД включає код групи (перші два знаки), товарної позиції (перші чотири знаки), товарної підпозиції (перші шість знаків), товарної категорії (перші вісім знаків), товарної підкатегорії (десять знаків).

Митні органи класифікують товари, тобто відносять товари до класифікаційних групувань, зазначених в УКТЗЕД. Рішення митних органів щодо класифікації товарів для митних цілей є обов'язковими для підприємств і громадян.

4.6. Порядок митного оформлення товарів

Митне оформлення – виконання митних формальностей, необхідних для випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення

Відповідно до ст. 246 Митного Кодексу України (МКУ) Метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів. Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу.

Операції митного оформлення, порядок їх здійснення, а також форми митних декларацій та інших документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів і транспортних засобів, визначаються Кабінетом Міністрів України.

Митне оформлення здійснюється:

- в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів протягом робочого часу, встановленого для цих органів;
- в будь-якому митному органі з пред'явленням їх цьому орган (ст. 247 МКУ);
- митним органом, як правило, протягом чотирьох робочих годин з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів, що підлягають митному оформленню, подання митної декларації та всіх необхідних документів і відомостей (ст. 255 МКУ);
- розпочинається з моменту подання митному органу декларантом або уповноваженою ним особою митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та документів, необхідних для митного оформлення, а в разі електронного декларування – з моменту отримання митним органом від декларанта або уповноваженої ним особи електронної митної декларації або електронного документа, який відповідно до законодавства замінює митну декларацію (ст. 248 МКУ).

Митне оформлення у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово. Встановлюється персональна відповідальність посадової особи митниці за неправомірні затримки митного оформлення. (ст. 94 МКУ)

Структура десятизнакового цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД включає код групи (перші два знаки), товарної позиції (перші чотири знаки), товарної підпозиції (перші шість знаків), товарної категорії (перші вісім знаків), товарної підкатегорії (десять знаків).

Митні органи класифікують товари, тобто відносять товари до класифікаційних групувань, зазначених в УКТЗЕД. Рішення митних органів щодо класифікації товарів для митних цілей є обов'язковими для підприємств і громадян.

4.6. Порядок митного оформлення товарів

Митне оформлення – виконання митних формальностей, необхідних для випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення

Відповідно до ст. 246 Митного Кодексу України (МКУ) Метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів. Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу.

Операції митного оформлення, порядок їх здійснення, а також форми митних декларацій та інших документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів і транспортних засобів, визначаються Кабінетом Міністрів України.

Митне оформлення здійснюється:

- в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів протягом робочого часу, встановленого для цих органів;
- в будь-якому митному органі з пред'явленням їх цьому орган (ст. 247 МКУ);
- митним органом, як правило, протягом чотирьох робочих годин з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів, що підлягають митному оформленню, подання митної декларації та всіх необхідних документів і відомостей (ст. 255 МКУ);
- розпочинається з моменту подання митному органу декларантом або уповноваженою ним особою митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та документів, необхідних для митного оформлення, а в разі електронного декларування – з моменту отримання митним органом від декларанта або уповноваженої ним особи електронної митної декларації або електронного документа, який відповідно до законодавства замінює митну декларацію (ст. 248 МКУ).

Митне оформлення у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово. Встановлюється персональна відповідальність посадової особи митниці за неправомірні затримки митного оформлення. (ст. 94 МКУ)

Порядок митного оформлення товарів працівниками митних органів такий:

1. Перевіряється наявність усіх документів, необхідних для митного оформлення товарів.
2. Перевіряється відповідність заповнення декларації вимогам, передбаченим у чинних нормативних актах, що регулюють порядок заповнення вантажної митної декларації.
3. Перевіряється правильність нарахування і сплати митних платежів і податків.
4. При перевірці правильності заповнення декларації використовуються відомості, що містяться в супровідних, транспортних, комерційних та інших документах, а також результати митного огляду.
5. По закінченні митного оформлення митний орган реєструє декларацію та додаткові аркуші і присвоює їй відповідний номер, який проставляється в декларації.
6. За результатами митного оформлення працівник митного органу проставляє штамп у декларації і засвідчує її особистою номерною печаткою.

Митне оформлення відбувається після декларування товарів і майна та їх пред'явлення декларантом або транспортною організацією до митного оформлення. Декларування товарів підприємствами здійснюється самостійно або на договірній основі через організації, визнані митницями як декларанти.

Спеціальні спрощення митного оформлення.

Митний Кодекс у редакції 2012 року вводить поняття — «Уповноважений економічний оператор» (гл.2 МКУ) — підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність протягом не менше трьох років; не має невиконаних зобов'язань із сплати митних платежів та пені, заборгованості відповідно до податкового законодавства; не містить в історії своєї діяльності факти притягнення посадових осіб до адміністративної відповідальності за порушення митних правил за статтями 472, 482-485 Митного Кодексу; використовує таку систему обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам при здійсненні митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності тощо (ст.14 МКУ). Зазначене підприємство має право користуватися спеціальними спрощеннями:

- за сертифікатом щодо надійності і безпеки: зменшений обсяг відомостей, які необхідно надати митному органу до прибуття на митну територію України та/або вибуття за межі митної території України товарів, транспортних засобів комерційного призначення; тимчасове зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають під митним контролем, у приміщеннях, на відкритих та критих майданчиках уповноваженого оператора економічної діяльності; зняття митного забезпечення без отримання дозволу митниці;

Порядок митного оформлення товарів працівниками митних органів такий:

1. Перевіряється наявність усіх документів, необхідних для митного оформлення товарів.
2. Перевіряється відповідність заповнення декларації вимогам, передбаченим у чинних нормативних актах, що регулюють порядок заповнення вантажної митної декларації.
3. Перевіряється правильність нарахування і сплати митних платежів і податків.
4. При перевірці правильності заповнення декларації використовуються відомості, що містяться в супровідних, транспортних, комерційних та інших документах, а також результати митного огляду.
5. По закінченні митного оформлення митний орган реєструє декларацію та додаткові аркуші і присвоює їй відповідний номер, який проставляється в декларації.
6. За результатами митного оформлення працівник митного органу проставляє штамп у декларації і засвідчує її особистою номерною печаткою.

Митне оформлення відбувається після декларування товарів і майна та їх пред'явлення декларантом або транспортною організацією до митного оформлення. Декларування товарів підприємствами здійснюється самостійно або на договірній основі через організації, визнані митницями як декларанти.

Спеціальні спрощення митного оформлення.

Митний Кодекс у редакції 2012 року вводить поняття — «Уповноважений економічний оператор» (гл.2 МКУ) — підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність протягом не менше трьох років; не має невиконаних зобов'язань із сплати митних платежів та пені, заборгованості відповідно до податкового законодавства; не містить в історії своєї діяльності факти притягнення посадових осіб до адміністративної відповідальності за порушення митних правил за статтями 472, 482-485 Митного Кодексу; використовує таку систему обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам при здійсненні митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності тощо (ст.14 МКУ). Зазначене підприємство має право користуватися спеціальними спрощеннями:

- за сертифікатом щодо надійності і безпеки: зменшений обсяг відомостей, які необхідно надати митному органу до прибуття на митну територію України та/або вибуття за межі митної території України товарів, транспортних засобів комерційного призначення; тимчасове зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають під митним контролем, у приміщеннях, на відкритих та критих майданчиках уповноваженого оператора економічної діяльності; зняття митного забезпечення без отримання дозволу митниці;

відправка товарів з приміщень, відкритих та критих майданчиків уповноваженого оператора економічної діяльності без пред'явлення їх митному органу відправлення.

- за сертифікатом на спрощення митних процедур: здійснення митного контролю в першочерговому порядку; розміщення товарів на складі тимчасового зберігання закритого типу без отримання дозволу митного органу; звільнення від надання гарантії при здійсненні внутрішнього митного транзиту товарів (крім підакцизних), якщо декларантом є уповноважений економічний оператор; митне оформлення товарів на об'єктах уповноваженого оператора економічної діяльності; подання однієї митної декларації, якщо протягом певного часу, погодженого з митним органом, товари неодноразово ввозяться на митну територію України або вивозяться за її межі однією особою за одним зовнішньоекономічним договором.

- за сертифікатом на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки — усі спеціальні спрощення.

У Митному Кодексі визначено Умови отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора (ст. 14 МКУ) та підстави його зупинення дії (ст.16 МКУ) або анулювання (ст. 17 МКУ).

4.7. Основні митні документи та порядок їх оформлення

Переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів підлягає митному оформленню. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності у разі необхідності здійснювати митне оформлення будь-яких вантажів до моменту здійснення такого оформлення повинен звернутись до митного органу (вантажного відділу або митного поста) за місцем своєї державної реєстрації та стати на облік. Відсутність облікової картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є підставою для відмови у митному оформленні вантажів.

До митних документів відносяться:

- документи, що опосередковують відношення між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та митним органом;

- документи, необхідні для переміщення товару через митний кордон.

До першої групи документів відносяться: вантажні митні декларації; попереднє повідомлення; декларація-зобов'язання; облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; лист-узгодження; договір про декларування на договірній основі; свідоцтво на право здійснення декларування на договірній основі; кваліфікаційне свідоцтво особи, уповноваженої на декларування; сертифікат походження товару; документи контролю за доставкою вантажу; довідка-розрахунок митної вартості тощо.

Основним документом, на підставі якого здійснюється митне оформлення експортно-імпортних операцій, є вантажна митна декларація (ВМД).

відправка товарів з приміщень, відкритих та критих майданчиків уповноваженого оператора економічної діяльності без пред'явлення їх митному органу відправлення.

- за сертифікатом на спрощення митних процедур: здійснення митного контролю в першочерговому порядку; розміщення товарів на складі тимчасового зберігання закритого типу без отримання дозволу митного органу; звільнення від надання гарантії при здійсненні внутрішнього митного транзиту товарів (крім підакцизних), якщо декларантом є уповноважений економічний оператор; митне оформлення товарів на об'єктах уповноваженого оператора економічної діяльності; подання однієї митної декларації, якщо протягом певного часу, погодженого з митним органом, товари неодноразово ввозяться на митну територію України або вивозяться за її межі однією особою за одним зовнішньоекономічним договором.

- за сертифікатом на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки — усі спеціальні спрощення.

У Митному Кодексі визначено Умови отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора (ст. 14 МКУ) та підстави його зупинення дії (ст.16 МКУ) або анулювання (ст. 17 МКУ).

4.7. Основні митні документи та порядок їх оформлення

Переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів підлягає митному оформленню. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності у разі необхідності здійснювати митне оформлення будь-яких вантажів до моменту здійснення такого оформлення повинен звернутись до митного органу (вантажного відділу або митного поста) за місцем своєї державної реєстрації та стати на облік. Відсутність облікової картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є підставою для відмови у митному оформленні вантажів.

До митних документів відносяться:

- документи, що опосередковують відношення між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та митним органом;

- документи, необхідні для переміщення товару через митний кордон.

До першої групи документів відносяться: вантажні митні декларації; попереднє повідомлення; декларація-зобов'язання; облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; лист-узгодження; договір про декларування на договірній основі; свідоцтво на право здійснення декларування на договірній основі; кваліфікаційне свідоцтво особи, уповноваженої на декларування; сертифікат походження товару; документи контролю за доставкою вантажу; довідка-розрахунок митної вартості тощо.

Основним документом, на підставі якого здійснюється митне оформлення експортно-імпортних операцій, є вантажна митна декларація (ВМД).

Вантажна митна декларація — заява, що містить відомості про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

Застосовувана в Україні вантажна митна декларація (ВМД) відповідає зразкам, які використовуються у міжнародній практиці. Вона складається з 5 аркушів та містить 54 граф, частина з яких заповнюється декларантом, а частина — митним органом. Декларація містить відомості про відправника та одержувача товару, країну контракту (країну, у якій зареєстрована фірма-партнер), країну походження товару (для імпортера) чи країну призначення (для експортера), про умови постачання, про валюту контракту, транспорт, на якому повинен бути доставлений товар, про митницю, на якій він має пройти оформлення, квоту, митну вартість товару та підстави стягнення мита та зборів.

Сертифікатом походження товару є документ, який використовується для підтвердження походження товару, як доказ того, що товар повністю виготовлений або підданий достатній переробці в конкретній державі. Форму сертифіката походження товару визначають умови міждержавних договорів України.

Сертифікати про походження товару видаються у разі вивезення і ввезення товару. При вивезенні товару з митної території України сертифікат про його походження видається у випадках, коли це відображено у національних правилах країни ввезення чи передбачено міжнародними договорами України.

Довідка про декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резидентів України і перебувають за її межами, необхідна з метою контролю за вчасним надходженням на територію України валютних коштів за експортними контрактами. Видається регіональними управліннями Національного банку України та органами податкової інспекції.

TIR-Carnet (Книжка МДП) — міжнародний митний документ, що дає право перевозити вантажі через границі держав в опломбованих митницею кузовах автомобілів або контейнерах зі спрощенням митного очищення.

До другої групи документів належать різного виду **дозволи** органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, *наприклад*, такі:

- ветеринарний сертифікат. Узгодження на ввезення ветеринарних препаратів. Узгодження на ввезення засобів захисту рослин;
- дозвіл на право ввезення відходів. Дозвіл на ввезення сільськогосподарської продукції. Дозвіл на ввезення (вивезення) підконтрольної продукції;
- ліцензія на імпорт. Ліцензія на експорт. Разова (індивідуальна) ліцензія на здійснення зовнішньоекономічної операції.
- висновок гомологічного центру. Ліцензія на ввезення цінних паперів;

Вантажна митна декларація — заява, що містить відомості про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

Застосовувана в Україні вантажна митна декларація (ВМД) відповідає зразкам, які використовуються у міжнародній практиці. Вона складається з 5 аркушів та містить 54 граф, частина з яких заповнюється декларантом, а частина — митним органом. Декларація містить відомості про відправника та одержувача товару, країну контракту (країну, у якій зареєстрована фірма-партнер), країну походження товару (для імпортера) чи країну призначення (для експортера), про умови постачання, про валюту контракту, транспорт, на якому повинен бути доставлений товар, про митницю, на якій він має пройти оформлення, квоту, митну вартість товару та підстави стягнення мита та зборів.

Сертифікатом походження товару є документ, який використовується для підтвердження походження товару, як доказ того, що товар повністю виготовлений або підданий достатній переробці в конкретній державі. Форму сертифіката походження товару визначають умови міждержавних договорів України.

Сертифікати про походження товару видаються у разі вивезення і ввезення товару. При вивезенні товару з митної території України сертифікат про його походження видається у випадках, коли це відображено у національних правилах країни ввезення чи передбачено міжнародними договорами України.

Довідка про декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резидентів України і перебувають за її межами, необхідна з метою контролю за вчасним надходженням на територію України валютних коштів за експортними контрактами. Видається регіональними управліннями Національного банку України та органами податкової інспекції.

TIR-Carnet (Книжка МДП) — міжнародний митний документ, що дає право перевозити вантажі через границі держав в опломбованих митницею кузовах автомобілів або контейнерах зі спрощенням митного очищення.

До другої групи документів належать різного виду **дозволи** органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, *наприклад*, такі:

- ветеринарний сертифікат. Узгодження на ввезення ветеринарних препаратів. Узгодження на ввезення засобів захисту рослин;
- дозвіл на право ввезення відходів. Дозвіл на ввезення сільськогосподарської продукції. Дозвіл на ввезення (вивезення) підконтрольної продукції;
- ліцензія на імпорт. Ліцензія на експорт. Разова (індивідуальна) ліцензія на здійснення зовнішньоекономічної операції.
- висновок гомологічного центру. Ліцензія на ввезення цінних паперів;

- ліцензія на ввезення (вивезення) валюти;
- фітосанітарний сертифікат;
- сертифікат якості;
- ліцензія на право реалізації спеціальних технічних засобів негласного контролю.
- тощо.

4.8. Плата за митне оформлення товарів

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

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

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

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

- до 100 дол. США митні збори не справляються;
- від 100 до 1000 дол. США сплачується еквівалент 5 дол. США;
- більше 1000 дол. США сплачується 0,2% митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол. США.

Єдиний збір справляється з транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, визначених у статті 5 Закону України «Про запровадження єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску відповідно до законодавства митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу), санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автомобільного транспортного засобу з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Єдиний збір справляється одноразово незалежно від режиму переміщення (ввезення, транзит), виду, місткості або загальної маси транспортних засобів за єдиним платіжним документом.

За митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, встановленим

- ліцензія на ввезення (вивезення) валюти;
- фітосанітарний сертифікат;
- сертифікат якості;
- ліцензія на право реалізації спеціальних технічних засобів негласного контролю.
- тощо.

4.8. Плата за митне оформлення товарів

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

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

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

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

- до 100 дол. США митні збори не справляються;
- від 100 до 1000 дол. США сплачується еквівалент 5 дол. США;
- більше 1000 дол. США сплачується 0,2% митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол. США.

Єдиний збір справляється з транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, визначених у статті 5 Закону України «Про запровадження єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску відповідно до законодавства митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу), санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автомобільного транспортного засобу з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Єдиний збір справляється одноразово незалежно від режиму переміщення (ввезення, транзит), виду, місткості або загальної маси транспортних засобів за єдиним платіжним документом.

За митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, встановленим

для митних органів, митними органами із заінтересованих осіб справляється плата в порядку та у розмірах, установлених Кабінетом Міністрів України. В таблиці 4.2 наведено інформацію про розмір плати за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів.

Плату виконують у національній валюті за офіційним (обмінним) курсом Національного банку на дату подання митному органу ВМД до митного оформлення.

Таблиця 4.2

РОЗМІР ПЛАТИ ЗА МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ І ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ПОЗА МІСЦЕМ РОЗТАШУВАННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ АБО ПОЗА РОБОЧИМ ЧАСОМ, УСТАНОВЛЕНИМ ДЛЯ МИТНИХ ОРГАНІВ

Назва операції		За одну годину роботи (незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до такого оформлення), євро
1.	Митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів:	
	у робочий час	20
	у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
	у святкові та неробочі дні	50
2.	Митне оформлення товарів і транспортних засобів у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів:	
	у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
	у святкові та неробочі дні	50

4.9. Декларування товарів: форми та процедури

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. При застосуванні письмової форми декларування можуть використовуватися як електронні документи, так і документи на паперовому носії (ст. 257 МКУ).

Електронне декларування здійснюється з використанням електронної митної декларації, засвідченої електронним цифровим підписом, та інших електронних документів або їх реквізитів у встановлених законом випадках.

для митних органів, митними органами із заінтересованих осіб справляється плата в порядку та у розмірах, установлених Кабінетом Міністрів України. В таблиці 4.2 наведено інформацію про розмір плати за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів.

Плату виконують у національній валюті за офіційним (обмінним) курсом Національного банку на дату подання митному органу ВМД до митного оформлення.

Таблиця 4.2

РОЗМІР ПЛАТИ ЗА МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ І ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ПОЗА МІСЦЕМ РОЗТАШУВАННЯ МИТНИХ ОРГАНІВ АБО ПОЗА РОБОЧИМ ЧАСОМ, УСТАНОВЛЕНИМ ДЛЯ МИТНИХ ОРГАНІВ

Назва операції		За одну годину роботи (незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до такого оформлення), євро
1.	Митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів:	
	у робочий час	20
	у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
	у святкові та неробочі дні	50
2.	Митне оформлення товарів і транспортних засобів у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів:	
	у надурочний, нічний час і вихідні дні	40
	у святкові та неробочі дні	50

4.9. Декларування товарів: форми та процедури

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. При застосуванні письмової форми декларування можуть використовуватися як електронні документи, так і документи на паперовому носії (ст. 257 МКУ).

Електронне декларування здійснюється з використанням електронної митної декларації, засвідченої електронним цифровим підписом, та інших електронних документів або їх реквізитів у встановлених законом випадках.

Митна декларація та інші документи, подання яких митним органам передбачено Митним Кодексом, оформлені на паперовому носії та у вигляді електронних документів, мають однакову юридичну силу.

Умови й порядок декларування, перелік відомостей, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення, визначаються Митним Кодексом. Положення про митні декларації та форми цих декларацій затверджуються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення таких декларацій та інших документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, – центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері фінансів.

Митним кодексом України передбачено виключний перелік інформації, що зазначається в митній декларації, та встановлено, що митним органам забороняється вимагати внесення до митної декларації відомостей, відмінних від зазначених у такому переліку. До митної декларації вносяться такі відомості, у тому числі у вигляді кодів (ст. 257 МКУ):

1) заявлений митний режим, тип декларації та відомості про особливості переміщення;

2) відомості про декларанта, уповноважену особу, яка склала декларацію, відправника, одержувача, перевізника товарів і сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), а в разі якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) укладено на підставі посередницького договору, – також про іншу, крім сторони зовнішньоекономічного договору (контракту), сторону такого посередницького договору;

3) відомості про найменування країн відправлення та призначення;

4) відомості про транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для міжнародного перевезення товарів та/або їх перевезення митною територією України під митним контролем, та контейнери;

5) відомості про товари:

а) найменування;

б) звичайний торговельний опис, що дає змогу ідентифікувати та класифікувати товар;

в) торговельна марка та виробник товарів (за наявності у товаросупровідних та комерційних документах);

г) код товару згідно з УКТ ЗЕД;

г) найменування країни походження товарів (за наявності);

д) опис упаковки (кількість, вид);

е) кількість у кілограмах (вага брутто та вага нетто) та інших одиницях виміру;

є) фактурна вартість товарів;

ж) митна вартість товарів та метод її визначення;

з) відомості про уповноважені банки декларанта;

и) статистична вартість товарів;

Митна декларація та інші документи, подання яких митним органам передбачено Митним Кодексом, оформлені на паперовому носії та у вигляді електронних документів, мають однакову юридичну силу.

Умови й порядок декларування, перелік відомостей, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення, визначаються Митним Кодексом. Положення про митні декларації та форми цих декларацій затверджуються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення таких декларацій та інших документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, – центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері фінансів.

Митним кодексом України передбачено виключний перелік інформації, що зазначається в митній декларації, та встановлено, що митним органам забороняється вимагати внесення до митної декларації відомостей, відмінних від зазначених у такому переліку. До митної декларації вносяться такі відомості, у тому числі у вигляді кодів (ст. 257 МКУ):

1) заявлений митний режим, тип декларації та відомості про особливості переміщення;

2) відомості про декларанта, уповноважену особу, яка склала декларацію, відправника, одержувача, перевізника товарів і сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), а в разі якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) укладено на підставі посередницького договору, – також про іншу, крім сторони зовнішньоекономічного договору (контракту), сторону такого посередницького договору;

3) відомості про найменування країн відправлення та призначення;

4) відомості про транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для міжнародного перевезення товарів та/або їх перевезення митною територією України під митним контролем, та контейнери;

5) відомості про товари:

а) найменування;

б) звичайний торговельний опис, що дає змогу ідентифікувати та класифікувати товар;

в) торговельна марка та виробник товарів (за наявності у товаросупровідних та комерційних документах);

г) код товару згідно з УКТ ЗЕД;

г) найменування країни походження товарів (за наявності);

д) опис упаковки (кількість, вид);

е) кількість у кілограмах (вага брутто та вага нетто) та інших одиницях виміру;

є) фактурна вартість товарів;

ж) митна вартість товарів та метод її визначення;

з) відомості про уповноважені банки декларанта;

и) статистична вартість товарів;

б) відомості про нарахування митних та інших платежів, а також про застосування заходів гарантування їх сплати:

- а) ставки митних платежів;
- б) застосування пільг зі сплати митних платежів;
- в) суми митних платежів;
- г) офіційний курс валюти України до іноземної валюти, у якій складені рахунки, на день подання митної декларації;
- г) спосіб і особливості нарахування та сплати митних платежів;
- д) спосіб забезпечення сплати митних платежів (у разі застосування заходів гарантування їх сплати);

7) відомості про зовнішньоекономічний договір (контракт) або інший документ, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), та його основні умови;

8) відомості, що підтверджують дотримання встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення товарів через митний кордон України;

9) відомості про документи, що надаються для митного контролю разом з митною декларацією відповідно до статті 335 цього Кодексу;

10) довідковий номер декларації (за бажанням декларанта).

Митним органам забороняється вимагати внесення до митної декларації інших відомостей, ніж зазначені у цій статті.

Перелік товарів, що не підлягають обов'язковому письмовому декларуванню, встановлюється Митним Кодексом та іншими законодавчими актами України.

Передбачено подання разом з митною декларацією тільки рахунка або іншого документа, який визначає вартість товару, і декларації митної вартості (ст. 264 ч.2 МКУ). При цьому декларація митної вартості не надається у разі декларування партій товарів, митна вартість яких не перевищує еквівалент 5000 євро (ст. 52 МКУ).

Основні **форми** декларування: письмова та усна. Законодавство передбачає можливість застосування інших форм декларування, наприклад, шляхом здійснення конклюдентних дій.

У сучасній митній практиці декларування через здійснення конклюдентних дій практикується в міжнародних аеропортах, де організована система «зелених коридорів». Пасажир, не складаючи письмової декларації, самим фактом вибору «зеленого коридору» заявляє митниці про відсутність товарів, що підлягають оподаткуванню або заборонених до ввезення (вивезення) товарів.

Як правило, усне декларування допускається при митному оформленні ручної поклажі й особистого багажу пасажирів.

Митне законодавство передбачає декілька варіантів **процедури декларування**:

- 1) шляхом подання в митний орган вантажної митної декларації ВМД;
- 2) шляхом подання в митний орган письмової заяви, складеної в довільній формі, щодо товарів, з яких не стягуються мито і податки і не застосовуються заходи економічної політики.

б) відомості про нарахування митних та інших платежів, а також про застосування заходів гарантування їх сплати:

- а) ставки митних платежів;
- б) застосування пільг зі сплати митних платежів;
- в) суми митних платежів;
- г) офіційний курс валюти України до іноземної валюти, у якій складені рахунки, на день подання митної декларації;
- г) спосіб і особливості нарахування та сплати митних платежів;
- д) спосіб забезпечення сплати митних платежів (у разі застосування заходів гарантування їх сплати);

7) відомості про зовнішньоекономічний договір (контракт) або інший документ, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), та його основні умови;

8) відомості, що підтверджують дотримання встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення товарів через митний кордон України;

9) відомості про документи, що надаються для митного контролю разом з митною декларацією відповідно до статті 335 цього Кодексу;

10) довідковий номер декларації (за бажанням декларанта).

Митним органам забороняється вимагати внесення до митної декларації інших відомостей, ніж зазначені у цій статті.

Перелік товарів, що не підлягають обов'язковому письмовому декларуванню, встановлюється Митним Кодексом та іншими законодавчими актами України.

Передбачено подання разом з митною декларацією тільки рахунка або іншого документа, який визначає вартість товару, і декларації митної вартості (ст. 264 ч.2 МКУ). При цьому декларація митної вартості не надається у разі декларування партій товарів, митна вартість яких не перевищує еквівалент 5000 євро (ст. 52 МКУ).

Основні **форми** декларування: письмова та усна. Законодавство передбачає можливість застосування інших форм декларування, наприклад, шляхом здійснення конклюдентних дій.

У сучасній митній практиці декларування через здійснення конклюдентних дій практикується в міжнародних аеропортах, де організована система «зелених коридорів». Пасажир, не складаючи письмової декларації, самим фактом вибору «зеленого коридору» заявляє митниці про відсутність товарів, що підлягають оподаткуванню або заборонених до ввезення (вивезення) товарів.

Як правило, усне декларування допускається при митному оформленні ручної поклажі й особистого багажу пасажирів.

Митне законодавство передбачає декілька варіантів **процедури декларування**:

- 1) шляхом подання в митний орган вантажної митної декларації ВМД;
- 2) шляхом подання в митний орган письмової заяви, складеної в довільній формі, щодо товарів, з яких не стягуються мито і податки і не застосовуються заходи економічної політики.

Якщо декларант або уповноважена ним особа не володіє точними відомостями про характеристики товарів, необхідні для заповнення митної декларації у звичайному порядку, вона може подати митному органу *тимчасову митну декларацію* на такі товари за умови, що вона містить дані, достатні для поміщення їх у заявлений митний режим, та під зобов'язання про подання додаткової декларації у строк не більше 45 днів з дати оформлення тимчасової митної декларації (ст. 260 ч. 1 МКУ). Періодична митна декларація може подаватися на регулярне переміщення через митний кордон України товарів однією і тією ж особою на одних і тих же умовах та підставах протягом не більше 180 днів та під зобов'язання про подання додаткової декларації на товари, переміщені за періодичною митною декларацією протягом попереднього календарного місяця, у порядку та на умовах, встановлених Кабінетом Міністрів України (ст. 260 ч. 4 МКУ).

За спрощеною формою відбувається декларування при переміщенні фізичними особами товарів не з комерційною метою.

Товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, декларуються митному органу, який здійснює митне оформлення цих товарів і транспортних засобів.

Митна декларація подається митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 робочих днів з дати доставлення товарів і транспортних засобів у митний орган призначення.

Товари, що переміщуються через митний кордон України громадянами, декларуються митному органу одночасно з пред'явленням цих товарів.

Декларантами мають право виступати (ст. 265 МКУ):

1) при переміщенні товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України або при зміні митного режиму щодо товарів на підставі зовнішньоекономічного договору, укладеного резидентом, – резидент, яким або від імені якого укладено цей договір;

2) в інших випадках – особа, яка відповідно до законодавства України має право вчиняти щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення юридично значущі дії від свого імені.

З дозволу митного органу відомості, зазначені у митній декларації, можуть бути змінені чи доповнені, а подана митна декларація відкликана.

Митним Кодексом закріплюються чіткі підстави для відмови в митному оформленні та обов'язки митниці надати вичерпні роз'яснення. Кожна відмова у прийнятті митної декларації оформлюється шляхом заповнення картки відмови в прийнятті митної декларації за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади у сфері митної справи. Один примірник зазначеної картки невідкладно вручається (надсилається) декларанту або уповноваженій ним особі.

Декларант може виправляти помилки, змінювати, відкликати та визнавати декларацію недійсною. Допущення у митній декларації поми-

Якщо декларант або уповноважена ним особа не володіє точними відомостями про характеристики товарів, необхідні для заповнення митної декларації у звичайному порядку, вона може подати митному органу *тимчасову митну декларацію* на такі товари за умови, що вона містить дані, достатні для поміщення їх у заявлений митний режим, та під зобов'язання про подання додаткової декларації у строк не більше 45 днів з дати оформлення тимчасової митної декларації (ст. 260 ч. 1 МКУ). Періодична митна декларація може подаватися на регулярне переміщення через митний кордон України товарів однією і тією ж особою на одних і тих же умовах та підставах протягом не більше 180 днів та під зобов'язання про подання додаткової декларації на товари, переміщені за періодичною митною декларацією протягом попереднього календарного місяця, у порядку та на умовах, встановлених Кабінетом Міністрів України (ст. 260 ч. 4 МКУ).

За спрощеною формою відбувається декларування при переміщенні фізичними особами товарів не з комерційною метою.

Товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, декларуються митному органу, який здійснює митне оформлення цих товарів і транспортних засобів.

Митна декларація подається митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 робочих днів з дати доставлення товарів і транспортних засобів у митний орган призначення.

Товари, що переміщуються через митний кордон України громадянами, декларуються митному органу одночасно з пред'явленням цих товарів.

Декларантами мають право виступати (ст. 265 МКУ):

1) при переміщенні товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України або при зміні митного режиму щодо товарів на підставі зовнішньоекономічного договору, укладеного резидентом, – резидент, яким або від імені якого укладено цей договір;

2) в інших випадках – особа, яка відповідно до законодавства України має право вчиняти щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення юридично значущі дії від свого імені.

З дозволу митного органу відомості, зазначені у митній декларації, можуть бути змінені чи доповнені, а подана митна декларація відкликана.

Митним Кодексом закріплюються чіткі підстави для відмови в митному оформленні та обов'язки митниці надати вичерпні роз'яснення. Кожна відмова у прийнятті митної декларації оформлюється шляхом заповнення картки відмови в прийнятті митної декларації за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади у сфері митної справи. Один примірник зазначеної картки невідкладно вручається (надсилається) декларанту або уповноваженій ним особі.

Декларант може виправляти помилки, змінювати, відкликати та визнавати декларацію недійсною. Допущення у митній декларації поми-

лок, які не призвели до неправомірного звільнення від сплати митних платежів або зменшення їх розміру, до незабезпечення дотримання заходів тарифного та/або нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, не тягне за собою застосування санкцій, передбачених кодексом та іншими актами законодавства України, крім випадків, якщо особа систематично (більше двох разів протягом місяця) допускає у митній декларації помилки, зазначені вище

4.10. Митна вартість та методи її визначення

Митна вартість є основною базою для розрахунку усіх платежів, що здійснюються на митниці.

Згідно ст. 49 Митного кодексу України *митною вартістю* товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України, визначається декларантом відповідно до положень Митного кодексу.

Митна вартість товарів і метод її визначення заявляються (декларуються) митному органу декларантом під час переміщення товарів через митний кордон України шляхом подання декларації митної вартості.

Порядок та умови декларування митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, встановлюються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення декларацій митної вартості — Митним Кодексом.

У митному Кодексі визначено, що основним методом визначення митної вартості є метод за ціною договору, при чому, перехід на інші методи регламентовано. МКУ чітко визначає документи, що подаються декларантом для підтвердження заявленої митної вартості (ст. 53) та підстави коригування митної вартості товарів (ст. 55).

Таким чином, визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами:

1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції) (більш детально — ст. 58 МКУ);

2) другорядні:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів(більш детально — ст. 59 МКУ);

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів(більш детально — ст. 60 МКУ);

в) на основі віднімання вартості(більш детально — ст. 62 МКУ);

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість) (більш детально — ст. 63 МКУ);

г) резервний (більш детально — ст. 64 МКУ).

лок, які не призвели до неправомірного звільнення від сплати митних платежів або зменшення їх розміру, до незабезпечення дотримання заходів тарифного та/або нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, не тягне за собою застосування санкцій, передбачених кодексом та іншими актами законодавства України, крім випадків, якщо особа систематично (більше двох разів протягом місяця) допускає у митній декларації помилки, зазначені вище

4.10. Митна вартість та методи її визначення

Митна вартість є основною базою для розрахунку усіх платежів, що здійснюються на митниці.

Згідно ст. 49 Митного кодексу України *митною вартістю* товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України, визначається декларантом відповідно до положень Митного кодексу.

Митна вартість товарів і метод її визначення заявляються (декларуються) митному органу декларантом під час переміщення товарів через митний кордон України шляхом подання декларації митної вартості.

Порядок та умови декларування митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, встановлюються Кабінетом Міністрів України, а порядок заповнення декларацій митної вартості — Митним Кодексом.

У митному Кодексі визначено, що основним методом визначення митної вартості є метод за ціною договору, при чому, перехід на інші методи регламентовано. МКУ чітко визначає документи, що подаються декларантом для підтвердження заявленої митної вартості (ст. 53) та підстави коригування митної вартості товарів (ст. 55).

Таким чином, визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за такими методами:

1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції) (більш детально — ст. 58 МКУ);

2) другорядні:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів(більш детально — ст. 59 МКУ);

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів(більш детально — ст. 60 МКУ);

в) на основі віднімання вартості(більш детально — ст. 62 МКУ);

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість) (більш детально — ст. 63 МКУ);

г) резервний (більш детально — ст. 64 МКУ).

Митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. Визначення митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України та поміщуються в митні режими, відмінні від режиму імпорту (крім митного режиму транзиту) зі справлянням митних платежів, здійснюється відповідно до глави 9 Митного Кодексу

Митною вартістю товарів, що вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі (ст. 66 МКУ).

До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

а) на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;

б) комісійні та брокерські винагороди;

в) ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Обчислення митної вартості здійснюється насамперед на основі ціни угоди, тобто фактурної вартості товару.

Фактурна вартість (або контрактна вартість) — це ціна товару, що обумовлена в контракті та в рахунку-фактурі.

Розрахунок митної вартості виконується з урахуванням умов поставки товару відповідно до інтерпретації Міжнародних комерційних термінів Incoterms (International Commercial Terms) виходячи з того, які саме витрати включені продавцем до рахунку-фактури і коли вони зроблені: до перетину митного кордону чи після нього. Детальніше з умовами Incoterms ми познайомимось в наступному параграфі.

4.11. Мета і сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів Incoterms (2000, 2010)

Інкотермс (англ. International Commercial Terms) є міжнародні правила по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Міжнародні торгові терміни — це стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу.

Використання Інкотермс дозволяє уникнути або у значній мірі скоротити невизначеність різної інтерпретації таких термінів у різних країнах. Інкотермс регулюють ряд найбільш важливих, принципових, базових питань, пов'язаних з організацією доставки товару до місця призначення, любий базис поставки регулює три ключових «транспортних» питання, без яких доставка товару до місця призначення не може бути здійснена. Це:

1. Розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення, які витрати і доки несе продавець, і які, починаючи з якого моменту, — покупець.

Митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. Визначення митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України та поміщуються в митні режими, відмінні від режиму імпорту (крім митного режиму транзиту) зі справлянням митних платежів, здійснюється відповідно до глави 9 Митного Кодексу

Митною вартістю товарів, що вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі (ст. 66 МКУ).

До митної вартості товарів, що вивозяться (експортуються), також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

а) на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;

б) комісійні та брокерські винагороди;

в) ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Обчислення митної вартості здійснюється насамперед на основі ціни угоди, тобто фактурної вартості товару.

Фактурна вартість (або контрактна вартість) — це ціна товару, що обумовлена в контракті та в рахунку-фактурі.

Розрахунок митної вартості виконується з урахуванням умов поставки товару відповідно до інтерпретації Міжнародних комерційних термінів Incoterms (International Commercial Terms) виходячи з того, які саме витрати включені продавцем до рахунку-фактури і коли вони зроблені: до перетину митного кордону чи після нього. Детальніше з умовами Incoterms ми познайомимось в наступному параграфі.

4.11. Мета і сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів Incoterms (2000, 2010)

Інкотермс (англ. International Commercial Terms) є міжнародні правила по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Міжнародні торгові терміни — це стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу.

Використання Інкотермс дозволяє уникнути або у значній мірі скоротити невизначеність різної інтерпретації таких термінів у різних країнах. Інкотермс регулюють ряд найбільш важливих, принципових, базових питань, пов'язаних з організацією доставки товару до місця призначення, любий базис поставки регулює три ключових «транспортних» питання, без яких доставка товару до місця призначення не може бути здійснена. Це:

1. Розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення, які витрати і доки несе продавець, і які, починаючи з якого моменту, — покупець.

2. Момент переходу з продавця на покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі вантажу.

3. Дату поставки товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника — наприклад, транспортної організації — і, отже, виконання або невиконання першим своїх зобов'язань щодо строків поставки.

Для вирішення проблем, які стосуються перевезень, Міжнародна торгова палата опублікувала вперше в 1936 році звід міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як «Інкотермс 1936». Поправки і доповнення були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 році. З 1 січня 2011 року набули чинності нові Інкотермс-2010 у світі, 26 травня 2011 року в Україні (дата друку Указу Президента №589/2011 від 19.05.2011 в газеті «Урядовий кур'єр»).

Таблиця 4.3

**КЛАСИФІКАЦІЯ УМОВ ІНКOTEPMC — 2010
ЗІ ЗМІНАМИ ДО ІНКOTEPMC — 2000**

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
Категорія E Відвантаження	EXW	Будь-які види транспорту	EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця) Перехід ризиків: в момент передачі товару на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність покупця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія F Основна перевезення не оплачена продавцем	FCA	Будь-які види транспорту	Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця) Перехід ризиків: в момент передачі перевізнику на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FAS	Морські та внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: у момент розміщення товару вздовж борту судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FOB	Морські та внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця

2. Момент переходу з продавця на покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі вантажу.

3. Дату поставки товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника — наприклад, транспортної організації — і, отже, виконання або невиконання першим своїх зобов'язань щодо строків поставки.

Для вирішення проблем, які стосуються перевезень, Міжнародна торгова палата опублікувала вперше в 1936 році звід міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як «Інкотермс 1936». Поправки і доповнення були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 році. З 1 січня 2011 року набули чинності нові Інкотермс-2010 у світі, 26 травня 2011 року в Україні (дата друку Указу Президента №589/2011 від 19.05.2011 в газеті «Урядовий кур'єр»).

Таблиця 4.3

**КЛАСИФІКАЦІЯ УМОВ ІНКOTEPMC — 2010
ЗІ ЗМІНАМИ ДО ІНКOTEPMC — 2000**

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
Категорія E Відвантаження	EXW	Будь-які види транспорту	EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця) Перехід ризиків: в момент передачі товару на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність покупця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія F Основна перевезення не оплачена продавцем	FCA	Будь-які види транспорту	Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця) Перехід ризиків: в момент передачі перевізнику на складі продавця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FAS	Морські та внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: у момент розміщення товару вздовж борту судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	FOB	Морські та внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
Категорія С Основне перевезення оплачено продавцем	CFR	Морські та внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIF	Морські та внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIP	Будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення та страхування оплачені до (... назв.місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CPT	Будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія D Доставка	DAT	Будь-які види транспорту	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу) Перехід ризиків: У момент доставки товару на термінал покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
Категорія С Основне перевезення оплачено продавцем	CFR	Морські та внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIF	Морські та внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення) Перехід ризиків: З моменту повного вантаження на борт судна Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CIP	Будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення та страхування оплачені до (... назв.місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	CPT	Будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення) Перехід ризиків: У момент доставки / передачі перевізнику Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
Категорія D Доставка	DAT	Будь-які види транспорту	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу) Перехід ризиків: У момент доставки товару на термінал покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
	DAP	Будь-які види транспорту	Delivered At Point (... named point of destination) Постачання в пункті (... назва пункту) Ризики: У момент доставки товару в пункт зазначений покупцем Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	DDP	Будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення) Перехід ризиків: В момент передачі товару в розпорядження покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність продавця
	~~DDU~~	Будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) Поставка без оплати мита (... назва місця призначення)
	~~DAF~~	Будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered At Frontier (... named place) Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	~~DEQ~~	Морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Quay (... named port of destination) Поставка з пристані (... назва порту призначення)
	~~DES~~	Морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Ship (... named port of destination) Поставка з судна (... назва порту призначення)

Нова версія Інкотермс 2010 була опублікована Міжнародною торговою палатою (International Chamber of Commerce) та широко застосовується в статусі звичаю міжнародної торгівлі з 1 січня 2011 року поряд зі старими збірниками правил, серед яких найбільш популярні Інкотермс 1990 і Інкотермс 2000.

Терміни Інкотермс розділяють на 4 групи:

1. Група E — Місце відправлення (Departure)
2. Група F — Основне перевезення не оплачено (Main Carriage Unpaid)
3. Група C — Основне перевезення оплачено (Main Carriage Paid)
4. Група D — Доставка (Arrival)

Категорія	Термін	Вид транспорту	Характеристика
	DAP	Будь-які види транспорту	Delivered At Point (... named point of destination) Постачання в пункті (... назва пункту) Ризики: У момент доставки товару в пункт зазначений покупцем Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність покупця
	DDP	Будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення) Перехід ризиків: В момент передачі товару в розпорядження покупця Експортні митні формальності: Відповідальність продавця Імпортні митні формальності: Відповідальність продавця
	~~DDU~~	Будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) Поставка без оплати мита (... назва місця призначення)
	~~DAF~~	Будь-які види транспорту	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered At Frontier (... named place) Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	~~DEQ~~	Морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Quay (... named port of destination) Поставка з пристані (... назва порту призначення)
	~~DES~~	Морські та внутрішні водні перевезення	Виключений з Інкотермс 2010 Delivered Ex Ship (... named port of destination) Поставка з судна (... назва порту призначення)

Нова версія Інкотермс 2010 була опублікована Міжнародною торговою палатою (International Chamber of Commerce) та широко застосовується в статусі звичаю міжнародної торгівлі з 1 січня 2011 року поряд зі старими збірниками правил, серед яких найбільш популярні Інкотермс 1990 і Інкотермс 2000.

Терміни Інкотермс розділяють на 4 групи:

1. Група E — Місце відправлення (Departure)
2. Група F — Основне перевезення не оплачено (Main Carriage Unpaid)
3. Група C — Основне перевезення оплачено (Main Carriage Paid)
4. Група D — Доставка (Arrival)

Базисні умови спрощують складання й узгодження контрактів, допомагають контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та вирішення неузгодженостей, що виникають у контрактній діяльності. Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою.

Базисні умови поставки залежно від способу перевезення включають:

- всі види перевезення (морський, автомобільний, залізничний та авіаційний транспорт) для умов EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP;
- перевезення морським транспортом — FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ;
- перевезення залізничним та автомобільним транспортом — DAF.

Наведені в Інкотермс торгові терміни становлять універсальний набір умов, знання та застосування яких полегшує здійснення торгових операцій. Однак, потрібно враховувати, що використання правил Інкотермс має низку таких особливостей:

- Інкотермс не регулює наслідки, які може мати контракт щодо права власності на товар, і не містить засобів правового захисту у разі порушення контракту однією зі сторін;
- тільки пряме посилання на застосування умов Інкотермс у тексті контракту є підставою для тлумачення цього контракту відповідно до Інкотермс (наприклад: «При тлумаченні даного контракту мають силу умови Інкотермс у редакції 1990 р.»);
- при наявності у контракті посилання на умови Інкотермс і водночас статей, які суперечать їм або обмежують їх, такі статті є переважними.

4.12 Мито як інструмент економічного регулювання

Кожна держава бере активну участь у розвитку ЗЕД шляхом цілеспрямованого впливу на певні сфери й об'єкти цієї діяльності. Цей вплив здійснюється за допомогою комплексу інструментів регулювання. Найважливішими інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є мито та нетарифні торговельні обмеження. Мито є найдавнішим інструментом торговельної політики. У загальному мито — це податок, який держава накладає на товар, що перетинає державний кордон або кордон митної зони.

Раніше мито служило насамперед фіскальним цілям — отриманню державних доходів. Воно належить до найстаріших джерел доходів держави. Однак мито є не тільки джерелом доходів держави, але перешкодою для торгівлі. Нарахування мита штучно підвищує ціну товарів при переміщенні їх через кордон, що впливає на попит та пропозицію. Мотиви нарахування мита для:

- формування доходів держави (фіскальний мотив);
- захисту вітчизняних товаровиробників;
- захисту економіки країн, що розвиваються;

Базисні умови спрощують складання й узгодження контрактів, допомагають контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та вирішення неузгодженостей, що виникають у контрактній діяльності. Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою.

Базисні умови поставки залежно від способу перевезення включають:

- всі види перевезення (морський, автомобільний, залізничний та авіаційний транспорт) для умов EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP;
- перевезення морським транспортом — FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ;
- перевезення залізничним та автомобільним транспортом — DAF.

Наведені в Інкотермс торгові терміни становлять універсальний набір умов, знання та застосування яких полегшує здійснення торгових операцій. Однак, потрібно враховувати, що використання правил Інкотермс має низку таких особливостей:

- Інкотермс не регулює наслідки, які може мати контракт щодо права власності на товар, і не містить засобів правового захисту у разі порушення контракту однією зі сторін;
- тільки пряме посилання на застосування умов Інкотермс у тексті контракту є підставою для тлумачення цього контракту відповідно до Інкотермс (наприклад: «При тлумаченні даного контракту мають силу умови Інкотермс у редакції 1990 р.»);
- при наявності у контракті посилання на умови Інкотермс і водночас статей, які суперечать їм або обмежують їх, такі статті є переважними.

4.12 Мито як інструмент економічного регулювання

Кожна держава бере активну участь у розвитку ЗЕД шляхом цілеспрямованого впливу на певні сфери й об'єкти цієї діяльності. Цей вплив здійснюється за допомогою комплексу інструментів регулювання. Найважливішими інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є мито та нетарифні торговельні обмеження. Мито є найдавнішим інструментом торговельної політики. У загальному мито — це податок, який держава накладає на товар, що перетинає державний кордон або кордон митної зони.

Раніше мито служило насамперед фіскальним цілям — отриманню державних доходів. Воно належить до найстаріших джерел доходів держави. Однак мито є не тільки джерелом доходів держави, але перешкодою для торгівлі. Нарахування мита штучно підвищує ціну товарів при переміщенні їх через кордон, що впливає на попит та пропозицію. Мотиви нарахування мита для:

- формування доходів держави (фіскальний мотив);
- захисту вітчизняних товаровиробників;
- захисту економіки країн, що розвиваються;

- захисту молодих галузей вітчизняної економіки;
- захисту вітчизняних виробників;
- перерозподілу доходів;
- реалізації позаекономічних мотивів (національний престиж, національна безпека тощо).

Митний тариф є головним економічним регулятором зовнішньої торгівлі та представляє собою систематизований перелік мита, яким обкладаються товари при імпорті чи експорті з даної країни.

Основні *завдання* митного тарифу:

- ✓ захист національних виробників від іноземної конкуренції;
- ✓ надходження коштів у державний бюджет;
- ✓ поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки;
- ✓ регулювання стану платіжного балансу країни.

Можна виділити такі *функції* митного тарифу :

- *фіскальна* (формує дохідну частину бюджету);
- *стимулююча* (стимулює збільшення експорту);
- *регулятивна* (регулює раціональну структуру експорту та імпорту);
- *захисна* (захищає національних виробників від іноземної конкуренції);
- *політична* (здійснює економічний тиск на інші держави шляхом збільшення митних тарифів або чи надає їм митні пільги).

Основним об'єктом регулювання митного тарифу є зовнішньоторговельний оборот, тобто операції з експорту та імпорту товарів. Завдяки митному тарифу відбувається раціоналізація товарної структури, підтримується оптимальне співвідношення валютних доходів та витрат держави.

Митний тариф також є інструментом державного регулювання цін так як існують певні відмінності між внутрішніми і світовими цінами, зумовлені наявністю різного рівня витрат на виробництво та різницею в системі оподаткування.

Так як митний тариф можна розглядати як податок то він завжди виконує фіскальну функцію.

Переважною функцією застосування митного тарифу є захист національного ринку від іноземної конкуренції. Так високі митні тарифи знижують ефективність зовнішньоекономічних операцій або взагалі роблять їх нецільовими для іноземних виробників.

4.13. Митний тариф України

Митний тариф України — це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території.

Митний тариф України встановлює на єдиній митній території України обкладення митом предметів, що ввозяться на митну терито-

- захисту молодих галузей вітчизняної економіки;
- захисту вітчизняних виробників;
- перерозподілу доходів;
- реалізації позаекономічних мотивів (національний престиж, національна безпека тощо).

Митний тариф є головним економічним регулятором зовнішньої торгівлі та представляє собою систематизований перелік мита, яким обкладаються товари при імпорті чи експорті з даної країни.

Основні *завдання* митного тарифу:

- ✓ захист національних виробників від іноземної конкуренції;
- ✓ надходження коштів у державний бюджет;
- ✓ поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки;
- ✓ регулювання стану платіжного балансу країни.

Можна виділити такі *функції* митного тарифу :

- *фіскальна* (формує дохідну частину бюджету);
- *стимулююча* (стимулює збільшення експорту);
- *регулятивна* (регулює раціональну структуру експорту та імпорту);
- *захисна* (захищає національних виробників від іноземної конкуренції);
- *політична* (здійснює економічний тиск на інші держави шляхом збільшення митних тарифів або чи надає їм митні пільги).

Основним об'єктом регулювання митного тарифу є зовнішньоторговельний оборот, тобто операції з експорту та імпорту товарів. Завдяки митному тарифу відбувається раціоналізація товарної структури, підтримується оптимальне співвідношення валютних доходів та витрат держави.

Митний тариф також є інструментом державного регулювання цін так як існують певні відмінності між внутрішніми і світовими цінами, зумовлені наявністю різного рівня витрат на виробництво та різницею в системі оподаткування.

Так як митний тариф можна розглядати як податок то він завжди виконує фіскальну функцію.

Переважною функцією застосування митного тарифу є захист національного ринку від іноземної конкуренції. Так високі митні тарифи знижують ефективність зовнішньоекономічних операцій або взагалі роблять їх нецільовими для іноземних виробників.

4.13. Митний тариф України

Митний тариф України — це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території.

Митний тариф України встановлює на єдиній митній території України обкладення митом предметів, що ввозяться на митну терито-

рію України або ввозяться з цієї території. Він базується на міжнародно-визначених нормах та розвивається у напрямі максимальної відповідності до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і правил митної справи.

Ставки митного тарифу України є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами, та затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності. Його можна розглядати також як конкретну ставку мита, яка застосовується при ввезенні певного товару на митну територію країни чи вивезенні його за її межі.

Правила оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, митом, крім особливих видів мита, встановлюються Митним Кодексом та міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Правила оподаткування особливими видами мита встановлюються законами України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».

4.14. Види мита та митних ставок

Мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим та Митним Кодексами, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України (ст. 271 МКУ).

Класифікація видів мит за різними ознаками представлена в таблиці 4.4, що складена на основі дослідження законодавства України.

Розглянемо особливості застосування та нарахування різних видів мита, використовуючи положення розділу IX Митного Кодексу України.

Ввізне (імпортне) **мито** є диференційованим:

- до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України;

- до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприя-

рію України або ввозяться з цієї території. Він базується на міжнародно-визначених нормах та розвивається у напрямі максимальної відповідності до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і правил митної справи.

Ставки митного тарифу України є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами, та затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності. Його можна розглядати також як конкретну ставку мита, яка застосовується при ввезенні певного товару на митну територію країни чи вивезенні його за її межі.

Правила оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, митом, крім особливих видів мита, встановлюються Митним Кодексом та міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Правила оподаткування особливими видами мита встановлюються законами України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».

4.14. Види мита та митних ставок

Мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим та Митним Кодексами, законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України (ст. 271 МКУ).

Класифікація видів мит за різними ознаками представлена в таблиці 4.4, що складена на основі дослідження законодавства України.

Розглянемо особливості застосування та нарахування різних видів мита, використовуючи положення розділу IX Митного Кодексу України.

Ввізне (імпортне) **мито** є диференційованим:

- до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України;

- до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприя-

ня, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України;

- до решти товарів та інших предметів застосовуються повні (загальні) ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України.

Таблиця 4.4

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ МИТ ЗА ОЗНАКАМИ

Вид мита	Характеристика
<i>За напрямом руху</i>	
Експортне (вивізне)	Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України
Імпортне (ввізне)	Нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни
Транзитне	Встановлюється стосовно товарів, які переміщуються через територію країни до інших держав, використовується дуже рідко, як правило, як інструмент «торговельної війни»
<i>За способом нарахування</i>	
Адвалерне	Нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом
Специфічне	Нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом
Комбіноване	Поєднує обидва (адвалерне та специфічне) види митного обкладення, нараховується за більшою ставкою
Змішане	Одночасне застосування як специфічної, так і адвалерної ставки
<i>За періодом застосування</i>	
Постійне	Мито, яке не змінюється залежно від часу застосування, є незмінним упродовж періоду дії встановленої ставки мита, більшість митних ставок є постійними.
Сезонне	На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення
<i>За принципом обмеження</i>	
Спеціальне	Захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів.
Антидемпінгове	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, які заподіють шкоду національному товаровиробнику
Компенсаційне	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіє шкоду національному товаровиробнику

ня, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України;

- до решти товарів та інших предметів застосовуються повні (загальні) ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України.

Таблиця 4.4

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ МИТ ЗА ОЗНАКАМИ

Вид мита	Характеристика
<i>За напрямом руху</i>	
Експортне (вивізне)	Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України
Імпортне (ввізне)	Нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни
Транзитне	Встановлюється стосовно товарів, які переміщуються через територію країни до інших держав, використовується дуже рідко, як правило, як інструмент «торговельної війни»
<i>За способом нарахування</i>	
Адвалерне	Нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом
Специфічне	Нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом
Комбіноване	Поєднує обидва (адвалерне та специфічне) види митного обкладення, нараховується за більшою ставкою
Змішане	Одночасне застосування як специфічної, так і адвалерної ставки
<i>За періодом застосування</i>	
Постійне	Мито, яке не змінюється залежно від часу застосування, є незмінним упродовж періоду дії встановленої ставки мита, більшість митних ставок є постійними.
Сезонне	На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення
<i>За принципом обмеження</i>	
Спеціальне	Захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів.
Антидемпінгове	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, які заподіють шкоду національному товаровиробнику
Компенсаційне	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіє шкоду національному товаровиробнику

Закінчення табл. 4.4

Вид мита	Характеристика
<i>За метою та функціональністю</i>	
Фіскальне	Встановлюється для забезпечення надходжень коштів від зовнішньоекономічних операцій до бюджету країни
Протекціоністське	Спрямоване на захист національного виробника і є дискримінаційним стосовно товарів іноземного виробництва, тому застосовується здебільшого у формі імпортного мита
Преференційне	Передбачає особливі переваги щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями
<i>За типами митних ставок</i>	
Стале	Митні ставки, які встановлюються державними органами і не можуть змінюватися залежно від обставин. Більшість країн світу мають митні тарифи з постійними ставками.
Змінне	Митні ставки, які можуть змінюватися за певних обставин (при зміні рівня світових та внутрішніх цін, рівня державних субсидій)
<i>За походженням</i>	
Автономне	Встановлюється державою самостійно, без будь-яких зобов'язань перед іншою країною та застосовується до предметів і товарів незалежно від їх походження
Конвенційне	Встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами, або угоди про створення Митного союзу, не може бути змінено державою в односторонньому порядку
<i>За впливом</i>	
Номінальне	Ставки, що вказуються в митному тарифі
Реальне	Реальний рівень мита на кінцеві товари, що розраховуються з врахуванням усіх факторів, які впливають на процес формування митного тарифу

На окремі товари може встановлюватися **сезонне** мито на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів з дня встановлення сезонного мита.

У випадках, передбачених законами України (якщо інше не передбачено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України), з метою захисту економічних інтересів України та українських товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України, незалежно від інших видів мита, можуть застосовуватися особливі види мита (ст. 275 МКУ):

- 1) спеціальне мито;
- 2) антидемпінгове мито;
- 3) компенсаційне мито.

Особливі види мита встановлюються на підставі рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, прийнятих відповідно до законів Украї-

Закінчення табл. 4.4

Вид мита	Характеристика
<i>За метою та функціональністю</i>	
Фіскальне	Встановлюється для забезпечення надходжень коштів від зовнішньоекономічних операцій до бюджету країни
Протекціоністське	Спрямоване на захист національного виробника і є дискримінаційним стосовно товарів іноземного виробництва, тому застосовується здебільшого у формі імпортного мита
Преференційне	Передбачає особливі переваги щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями
<i>За типами митних ставок</i>	
Стале	Митні ставки, які встановлюються державними органами і не можуть змінюватися залежно від обставин. Більшість країн світу мають митні тарифи з постійними ставками.
Змінне	Митні ставки, які можуть змінюватися за певних обставин (при зміні рівня світових та внутрішніх цін, рівня державних субсидій)
<i>За походженням</i>	
Автономне	Встановлюється державою самостійно, без будь-яких зобов'язань перед іншою країною та застосовується до предметів і товарів незалежно від їх походження
Конвенційне	Встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами, або угоди про створення Митного союзу, не може бути змінено державою в односторонньому порядку
<i>За впливом</i>	
Номінальне	Ставки, що вказуються в митному тарифі
Реальне	Реальний рівень мита на кінцеві товари, що розраховуються з врахуванням усіх факторів, які впливають на процес формування митного тарифу

На окремі товари може встановлюватися **сезонне** мито на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів з дня встановлення сезонного мита.

У випадках, передбачених законами України (якщо інше не передбачено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України), з метою захисту економічних інтересів України та українських товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України, незалежно від інших видів мита, можуть застосовуватися особливі види мита (ст. 275 МКУ):

- 1) спеціальне мито;
- 2) антидемпінгове мито;
- 3) компенсаційне мито.

Особливі види мита встановлюються на підставі рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, прийнятих відповідно до законів Украї-

ни «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».

Спеціальне мито встановлюється:

1) як засіб захисту національного товаровиробника, у разі якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;

2) як заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Антидемпінгове мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

Компенсаційне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

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

При розробці ставок національних митних тарифів мають ураховуватись такі **критерії визначення номінального мита**:

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

Мито нараховується митним органом України відповідно до положень Митного Кодексу і ставок Митного тарифу України, чинними на день подання митної декларації, і сплачується як у валюті України, так і в іноземній валюті, яку купує Національний банк України. Мито вноситься до державного бюджету України.

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом Національного банку України,

ни «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».

Спеціальне мито встановлюється:

1) як засіб захисту національного товаровиробника, у разі якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;

2) як заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Антидемпінгове мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

Компенсаційне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

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

При розробці ставок національних митних тарифів мають ураховуватись такі **критерії визначення номінального мита**:

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

Мито нараховується митним органом України відповідно до положень Митного Кодексу і ставок Митного тарифу України, чинними на день подання митної декларації, і сплачується як у валюті України, так і в іноземній валюті, яку купує Національний банк України. Мито вноситься до державного бюджету України.

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується у валюту України за курсом Національного банку України,

який застосовується для розрахунків по зовнішньоекономічних операціях і діє на день подання митної декларації.

Базою оподаткування митом товарів, що переміщуються через митний кордон України, є:

1) для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – митна вартість товарів;

2) для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – кількість таких товарів у встановлених законом одиницях виміру.

В Україні застосовуються такі види ставок мита:

1) адвалорна – у відсотках до встановленої бази оподаткування;

2) специфічна – у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування;

3) комбінована, що складається з адвалорної та специфічної ставок мита.

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

- преференційні;

- пільгові;

- повні.

Допускається встановлення **преференцій** щодо ставок Єдиного митного тарифу України у вигляді звільнення від обкладення митом, зниження ставок мита або встановлення квот на преференційне ввезення щодо товарів та інших предметів, які: походять з держав, що утворюють разом з Україною митний союз або зону вільної торгівлі; обертаються в прикордонній торгівлі.

Допускається **безмитне** ввезення та вивезення або **пільгове** обкладення митом товарів, які:

- ввозяться у спеціальні митні зони на території України для кінцевого споживання в цих зонах;

- вивозяться із спеціальних митних зон для споживання за межами митної території України та походять з цих зон.

Розмір пільг і порядок їх надання встановлюються Верховною Радою України згідно з законами України про спеціальні митні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної з таких зон.

Повні ставки — по всіх інших товарах.

Отже, використовуючи запропоновану класифікацію, митний тариф, який застосовується на практиці, можна систематизувати за різними критеріями.

Процес **застосування митного тарифу** потребує використання таких необхідних компонентів :

- товарної класифікації товарів та предметів;

- методів оцінки вартості товарів та предметів;

- визначення країни походження товарів;

- процедур застосування митних ставок.

В попередніх параграфах ми розглянули УКТЗЕД, методи оцінки вартості товарів та процедури застосування митних ставок.

Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до

який застосовується для розрахунків по зовнішньоекономічних операціях і діє на день подання митної декларації.

Базою оподаткування митом товарів, що переміщуються через митний кордон України, є:

1) для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – митна вартість товарів;

2) для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – кількість таких товарів у встановлених законом одиницях виміру.

В Україні застосовуються такі види ставок мита:

1) адвалорна – у відсотках до встановленої бази оподаткування;

2) специфічна – у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування;

3) комбінована, що складається з адвалорної та специфічної ставок мита.

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

- преференційні;

- пільгові;

- повні.

Допускається встановлення **преференцій** щодо ставок Єдиного митного тарифу України у вигляді звільнення від обкладення митом, зниження ставок мита або встановлення квот на преференційне ввезення щодо товарів та інших предметів, які: походять з держав, що утворюють разом з Україною митний союз або зону вільної торгівлі; обертаються в прикордонній торгівлі.

Допускається **безмитне** ввезення та вивезення або **пільгове** обкладення митом товарів, які:

- ввозяться у спеціальні митні зони на території України для кінцевого споживання в цих зонах;

- вивозяться із спеціальних митних зон для споживання за межами митної території України та походять з цих зон.

Розмір пільг і порядок їх надання встановлюються Верховною Радою України згідно з законами України про спеціальні митні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної з таких зон.

Повні ставки — по всіх інших товарах.

Отже, використовуючи запропоновану класифікацію, митний тариф, який застосовується на практиці, можна систематизувати за різними критеріями.

Процес **застосування митного тарифу** потребує використання таких необхідних компонентів :

- товарної класифікації товарів та предметів;

- методів оцінки вартості товарів та предметів;

- визначення країни походження товарів;

- процедур застосування митних ставок.

В попередніх параграфах ми розглянули УКТЗЕД, методи оцінки вартості товарів та процедури застосування митних ставок.

Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до

критеріїв, встановлених Митним Кодексом (ст.36). При цьому під країною походження товару можуть мати на увазі групу країн, митні союзи країн, регіон чи частину країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Відомості про країну походження товару, що переміщується через митний кордон України, зазначаються в митній декларації, яка подається митному органу під час здійснення митного оформлення у визначеному законодавством порядку та випадках.

Декларант визначає країну походження товару, що переміщується через митний кордон України, на підставі *сертифіката про походження товару, засвідченої декларації про походження товару, декларації про походження товару, сертифіката про регіональне найменування товару*, що подається митному органу для підтвердження цих відомостей. Подання сертифіката є обов'язковим у випадках, передбачених Митним Кодексом України.

Сертифікат походження товару видається Торгово-промисловою палатою України.

До товарів, походження яких достовірно не встановлене, може бути застосовано (поновлено) режим найбільшого сприяння чи преференційний режим за умови отримання належного підтвердження їх походження не пізніше, ніж через рік після поставки товару.

Правила оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, іншими (крім мита) митними платежами встановлюються Податковим кодексом України.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Які основні законодавчі акти України визначають її митну політику?
2. Що передбачає митно-тарифне регулювання?
3. На базі яких принципів здійснюється митне регулювання в Україні?
4. Визначте основних регуляторів митної справи в Україні.
5. Яка мета створення та основні завдання Державної митної служби України?
6. Сформулюйте основні завдання та визначте форми митного контролю.
7. Для чого визначається митний режим і які його види?
8. Чим відрізняється фактурна вартість товарів від їх митної вартості?
9. Яка різниця між Інкотермс-2010 та Інкотермс-2000?
10. Чому мито — це інструмент економічного регулювання?
11. Як реалізується стимулююча функція митного тарифу?
12. Ставки Єдиного митного тарифу України однакові чи різні для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
13. Чим відрізняється адвалерне мито від специфічного?
14. Сформулюйте відмінності між номінальним та реальним митом?
15. У яких випадках використовуються преференційні, пільгові або повні митні ставки?

критеріїв, встановлених Митним Кодексом (ст.36). При цьому під країною походження товару можуть мати на увазі групу країн, митні союзи країн, регіон чи частину країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Відомості про країну походження товару, що переміщується через митний кордон України, зазначаються в митній декларації, яка подається митному органу під час здійснення митного оформлення у визначеному законодавством порядку та випадках.

Декларант визначає країну походження товару, що переміщується через митний кордон України, на підставі *сертифіката про походження товару, засвідченої декларації про походження товару, декларації про походження товару, сертифіката про регіональне найменування товару*, що подається митному органу для підтвердження цих відомостей. Подання сертифіката є обов'язковим у випадках, передбачених Митним Кодексом України.

Сертифікат походження товару видається Торгово-промисловою палатою України.

До товарів, походження яких достовірно не встановлене, може бути застосовано (поновлено) режим найбільшого сприяння чи преференційний режим за умови отримання належного підтвердження їх походження не пізніше, ніж через рік після поставки товару.

Правила оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, іншими (крім мита) митними платежами встановлюються Податковим кодексом України.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Які основні законодавчі акти України визначають її митну політику?
2. Що передбачає митно-тарифне регулювання?
3. На базі яких принципів здійснюється митне регулювання в Україні?
4. Визначте основних регуляторів митної справи в Україні.
5. Яка мета створення та основні завдання Державної митної служби України?
6. Сформулюйте основні завдання та визначте форми митного контролю.
7. Для чого визначається митний режим і які його види?
8. Чим відрізняється фактурна вартість товарів від їх митної вартості?
9. Яка різниця між Інкотермс-2010 та Інкотермс-2000?
10. Чому мито — це інструмент економічного регулювання?
11. Як реалізується стимулююча функція митного тарифу?
12. Ставки Єдиного митного тарифу України однакові чи різні для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
13. Чим відрізняється адвалерне мито від специфічного?
14. Сформулюйте відмінності між номінальним та реальним митом?
15. У яких випадках використовуються преференційні, пільгові або повні митні ставки?

Розділ 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Одним із найважливіших джерел наповнення Державного бюджету є податки, що сплачуються при перетині товарів, робіт, послуг кордону, та які у економічній літературі отримали назву митних платежів. Вони є одним із найважливіших інструментів регулювання зовнішньої торгівлі, яка у свою чергу в великій мірі залежить від митної політики, що проводиться державою та спрямована на активізацію експортних операцій, стимулювання підприємницької діяльності. Усі ці питання ефективно вирішуються шляхом використання фінансових інструментів (податків) та їх складових елементів — ставок, обсягами пільг та преференцій, механізмом розрахунку.

Головними функціями, що виконують податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності є:

- фінансова, оскільки податки є джерелом наповнення бюджету країни;
- стимулююча, оскільки їх раціональна система сприяє розвитку національного виробництва;
- регулятивна, оскільки завдяки розкиду ставок формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

На етапі становлення економічних відносин, як правило домінує фінансова функція митних податків та зборів, але у міру формування ринкової економіки митні платежі стають важливим фінансовим інструментом регулювання економічних відносин.

Види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше, пов'язане з цими питаннями, регламентується законодавчими актами, головні з яких: Митний кодекс України, Податковий кодекс України (ПКУ), Закон України «Про митний тариф України», Наказ ДМСУ «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» тощо.

Відповідно до вітчизняного законодавства в Україні запроваджено наступні види митних платежів, які представлені у таблиці 5.1

Відповідно до таблиці, основними платежами, що нараховуються митними органами є:

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

Розділ 5. ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Одним із найважливіших джерел наповнення Державного бюджету є податки, що сплачуються при перетині товарів, робіт, послуг кордону, та які у економічній літературі отримали назву митних платежів. Вони є одним із найважливіших інструментів регулювання зовнішньої торгівлі, яка у свою чергу в великій мірі залежить від митної політики, що проводиться державою та спрямована на активізацію експортних операцій, стимулювання підприємницької діяльності. Усі ці питання ефективно вирішуються шляхом використання фінансових інструментів (податків) та їх складових елементів — ставок, обсягами пільг та преференцій, механізмом розрахунку.

Головними функціями, що виконують податки у сфері зовнішньоекономічної діяльності є:

- фінансова, оскільки податки є джерелом наповнення бюджету країни;
- стимулююча, оскільки їх раціональна система сприяє розвитку національного виробництва;
- регулятивна, оскільки завдяки розкиду ставок формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

На етапі становлення економічних відносин, як правило домінує фінансова функція митних податків та зборів, але у міру формування ринкової економіки митні платежі стають важливим фінансовим інструментом регулювання економічних відносин.

Види митних платежів, порядок їх нарахування і сплати, випадки надання митних і тарифних пільг та інше, пов'язане з цими питаннями, регламентується законодавчими актами, головні з яких: Митний кодекс України, Податковий кодекс України (ПКУ), Закон України «Про митний тариф України», Наказ ДМСУ «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» тощо.

Відповідно до вітчизняного законодавства в Україні запроваджено наступні види митних платежів, які представлені у таблиці 5.1

Відповідно до таблиці, основними платежами, що нараховуються митними органами є:

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

Таблиця 5.1

ОСНОВНІ ВИДИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

№ п/п	Код виду	Вид митного платежу
1.	Митні збори	
	001	Митний збір за перебування товарів та інших предметів під митним контролем
	003	Митний збір за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях та у приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, установленим митницею
	010	Митний збір за митне оформлення товарів та інших предметів
	012	Митний збір за митне оформлення товарів відповідно до режиму тимчасового ввезення (вивезення)
	015	Митний збір за митне оформлення товарів відповідно до режиму митного складу
	065	Додатковий митний збір за митне оформлення нафтопродуктів, що імпортуються на митну територію України й підлягають обкладенню митним збором
2.	Ввізне мито	
	020	Мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	021	Мито на нафтопродукти, які підлягають обкладенню акцизним збором, транспортні засоби, які підлягають обкладенню акцизним збором та шини до них, які раніше згідно законодавства обкладалися акцизним збором, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
3.	Антидемпінгове мито	
	023	Антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	043	Антидемпінгове мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності
4.	Вивізне мито	
	040	Мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності
5.	Акцизний збір	
	027	Акцизний збір з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	071	Акцизний збір з транспортних засобів та нафтопродуктів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
6.	Податок на додану вартість	
	028	Податок на додану вартість з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
7.	Єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України	
	070	Єдиний збір, який справляється в пунктах пропуску через державний кордон України

Таблиця 5.1

ОСНОВНІ ВИДИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

№ п/п	Код виду	Вид митного платежу
1.	Митні збори	
	001	Митний збір за перебування товарів та інших предметів під митним контролем
	003	Митний збір за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях та у приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, установленим митницею
	010	Митний збір за митне оформлення товарів та інших предметів
	012	Митний збір за митне оформлення товарів відповідно до режиму тимчасового ввезення (вивезення)
	015	Митний збір за митне оформлення товарів відповідно до режиму митного складу
	065	Додатковий митний збір за митне оформлення нафтопродуктів, що імпортуються на митну територію України й підлягають обкладенню митним збором
2.	Ввізне мито	
	020	Мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	021	Мито на нафтопродукти, які підлягають обкладенню акцизним збором, транспортні засоби, які підлягають обкладенню акцизним збором та шини до них, які раніше згідно законодавства обкладалися акцизним збором, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
3.	Антидемпінгове мито	
	023	Антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	043	Антидемпінгове мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності
4.	Вивізне мито	
	040	Мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності
5.	Акцизний збір	
	027	Акцизний збір з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
	071	Акцизний збір з транспортних засобів та нафтопродуктів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
6.	Податок на додану вартість	
	028	Податок на додану вартість з товарів, увезених на територію України суб'єктами підприємницької діяльності
7.	Єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України	
	070	Єдиний збір, який справляється в пунктах пропуску через державний кордон України

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

Таблиця 5.2

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ СИСТЕМИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ [57]

Класифікаційні ознаки	Елементи
Види податків	Мито; акцизний збір з імпорتنих товарів; ПДВ на операції з ввезення імпорتنих товарів
Спосіб стягнення	Непрямі
Суб'єкт податку	Юридичні особи, фізичні особи
Рівень влади	Загальнодержавні
Призначення	Загальні
Порядок зарахування до Держбюджету	Закріплені
Порядок введення	Обов'язкові
Джерело сплати податкових сум	Митна та фактурна вартість товару
Об'єкт оподаткування	Експортно-імпортні операції
Тривалість	Момент митного оформлення
Метод нарахування	Прогресивні, адвалерні, специфічні, спеціальні, тверді
Форма розрахунків	Безготівковий, готівковий, вексельна форма

Митні платежі встановлюються найвищими органами державної влади і тому за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків, тобто, правила їх стягнення та розміри ставок є єдиними на всій території країни незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування [58].

При сплаті суми платежів перераховуються в національну валюту України за офіційними курсом Національного банку України, встановленого на день подання ВМД до митного оформлення (ПДВ та акцизу та день митного оформлення). Сплата платежів проводиться, шляхом їх перерахування за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи, або внесення сум готівкою до каси митниці, або через каси «Аваль».

При безготівковому розрахунку сплатою вважається фактичне зарахування сум платежів на рахунок митниці.

Пільги зі сплати платежів надаються лише у визначених законодавством випадках. При наданні пільг нарахування платежів у графі 47 ВМД проводиться «умовно» із зазначенням ходу способу платежу «06». При цьому у графі 36 ВМД зазначається код преференції з мита акцизу

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

Таблиця 5.2

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ СИСТЕМИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ [57]

Класифікаційні ознаки	Елементи
Види податків	Мито; акцизний збір з імпорتنих товарів; ПДВ на операції з ввезення імпорتنих товарів
Спосіб стягнення	Непрямі
Суб'єкт податку	Юридичні особи, фізичні особи
Рівень влади	Загальнодержавні
Призначення	Загальні
Порядок зарахування до Держбюджету	Закріплені
Порядок введення	Обов'язкові
Джерело сплати податкових сум	Митна та фактурна вартість товару
Об'єкт оподаткування	Експортно-імпортні операції
Тривалість	Момент митного оформлення
Метод нарахування	Прогресивні, адвалерні, специфічні, спеціальні, тверді
Форма розрахунків	Безготівковий, готівковий, вексельна форма

Митні платежі встановлюються найвищими органами державної влади і тому за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків, тобто, правила їх стягнення та розміри ставок є єдиними на всій території країни незалежно від форм власності, організації господарської діяльності й територіального розташування [58].

При сплаті суми платежів перераховуються в національну валюту України за офіційними курсом Національного банку України, встановленого на день подання ВМД до митного оформлення (ПДВ та акцизу та день митного оформлення). Сплата платежів проводиться, шляхом їх перерахування за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи, або внесення сум готівкою до каси митниці, або через каси «Аваль».

При безготівковому розрахунку сплатою вважається фактичне зарахування сум платежів на рахунок митниці.

Пільги зі сплати платежів надаються лише у визначених законодавством випадках. При наданні пільг нарахування платежів у графі 47 ВМД проводиться «умовно» із зазначенням ходу способу платежу «06». При цьому у графі 36 ВМД зазначається код преференції з мита акцизу

чи ПДВ, а у графі 44 (розділ 7) реквізити законодавчих актів, на підставі яких надано пільги з кожного виду платежів.

У випадках, коли виникають сумніви щодо правильності визначення найменування коду або ціни товару, достовірності наданих в якості підтверджень підстави для надання пільг документів, митними органами проводиться відповідна експертиза із залученням спеціалістів відділів тарифів та вартості, митної лабораторії. Управління з верифікації, сертифікатів при ДМСУ, експертів з інших організацій.

Таблиця 5.3

ПРИКЛАД НАРАХУВАННЯ ПЛАТЕЖІВ ЗА ВМД

Назва товару — стилці «Torentino» Код товару 9401690000 Країна походження — Китай Митна вартість 20000 грн.	Ставка митного збору — 0,2%
	Ставка ввізного мита — 15%
	Ставка ПДВ — 20%

Таблиця 5.4

ЗАПОВНЕННЯ ГРАФИ 47 ВМД

Вид платежів	Основа нарахування	Ставка, %	Сума, грн.	СП
010	20000	0,2	40,0	01
020	20000	15	3000	01
028	23040	20	4608	01

у п'ятій колонці «Спосіб платежу» зазначається відповідний код способу сплати митних зборів

5.2. Сутність та порядок нарахування митних платежів у сфері ЗЕД: митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ, єдиний збір

Розглянемо більш докладно складові митних платежів.

Митні збори є різновидом митних платежів, що стягуються при перетині товарів через митний кордон України із експортера чи імпортера на користь митних органів при проведенні митного оформлення товарів та інших предметів за вантажною митною декларацією. Основні види митних зборів та їх величина наведена у таблиці 5.5.

Платниками митних зборів є фізичні та юридичні особи, які проводять митне оформлення товару. Митні збори визначаються за фіксованими ставками у доларах США або у відсотках до митної вартості.

Нарахування митних зборів проводиться у 47 графі митної декларації. Вони підлягають сплаті у валюті України чи у іноземній валюті першої групи Класифікатора валют НБУ до або на момент проведення

чи ПДВ, а у графі 44 (розділ 7) реквізити законодавчих актів, на підставі яких надано пільги з кожного виду платежів.

У випадках, коли виникають сумніви щодо правильності визначення найменування коду або ціни товару, достовірності наданих в якості підтверджень підстави для надання пільг документів, митними органами проводиться відповідна експертиза із залученням спеціалістів відділів тарифів та вартості, митної лабораторії. Управління з верифікації, сертифікатів при ДМСУ, експертів з інших організацій.

Таблиця 5.3

ПРИКЛАД НАРАХУВАННЯ ПЛАТЕЖІВ ЗА ВМД

Назва товару — стилці «Torentino» Код товару 9401690000 Країна походження — Китай Митна вартість 20000 грн.	Ставка митного збору — 0,2%
	Ставка ввізного мита — 15%
	Ставка ПДВ — 20%

Таблиця 5.4

ЗАПОВНЕННЯ ГРАФИ 47 ВМД

Вид платежів	Основа нарахування	Ставка, %	Сума, грн.	СП
010	20000	0,2	40,0	01
020	20000	15	3000	01
028	23040	20	4608	01

у п'ятій колонці «Спосіб платежу» зазначається відповідний код способу сплати митних зборів

5.2. Сутність та порядок нарахування митних платежів у сфері ЗЕД: митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ, єдиний збір

Розглянемо більш докладно складові митних платежів.

Митні збори є різновидом митних платежів, що стягуються при перетині товарів через митний кордон України із експортера чи імпортера на користь митних органів при проведенні митного оформлення товарів та інших предметів за вантажною митною декларацією. Основні види митних зборів та їх величина наведена у таблиці 5.5.

Платниками митних зборів є фізичні та юридичні особи, які проводять митне оформлення товару. Митні збори визначаються за фіксованими ставками у доларах США або у відсотках до митної вартості.

Нарахування митних зборів проводиться у 47 графі митної декларації. Вони підлягають сплаті у валюті України чи у іноземній валюті першої групи Класифікатора валют НБУ до або на момент проведення

митного оформлення. Митні збори можуть бути сплачені на рахунок митної установи у безготівковій формі або готівкою шляхом її внесення до каси митної установи.

Таблиця 5.5

КЛАСИФІКАТОР ТА ВЕЛИЧИНА МИТНИХ ЗБОРІВ

№ п/п	Код збору	Вид митного збору	Величина збору, доларів США
1.	010	За митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:	
		- до 100 доларів США	Не справляється
		- від 100 до 1000 доларів США	5
		- більше 1000 доларів США	0,2% митної вартості товарів, але не більше 1000 доларів США
		За митне оформлення експорту брухту та відходів чорних чи кольорових металів при митній вартості:	
		- до 100 доларів США	Не справляється
		- від 100 до 1000 доларів США	25
		- більше 1000 доларів США	1,0% митної вартості товарів, але не більше 5000 доларів США
2.	012	За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне повернення:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	30
		- за кожним додатковим аркушем до неї	15
3.	070	За митне оформлення товару при транзиті:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	7
		- за кожним додатковим аркушем до неї	3
4.	015	За митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	30
		- за кожним додатковим аркушем до неї	15
5.	001	За перебування товарів та інших предметів під митним контролем за кожен день перебування:	
		- за перші 15 календарних днів	Не справляється
		- за кожен наступний день	0,05% митної вартості товару
		За перебування під митним контролем брухту та відходів чорних чи кольорових металів, які експортуються, за кожен день перебування:	
		- за перші 15 календарних днів	Не справляється
		- за кожен наступний день	0,25% митної вартості товару

митного оформлення. Митні збори можуть бути сплачені на рахунок митної установи у безготівковій формі або готівкою шляхом її внесення до каси митної установи.

Таблиця 5.5

КЛАСИФІКАТОР ТА ВЕЛИЧИНА МИТНИХ ЗБОРІВ

№ п/п	Код збору	Вид митного збору	Величина збору, доларів США
1.	010	За митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:	
		- до 100 доларів США	Не справляється
		- від 100 до 1000 доларів США	5
		- більше 1000 доларів США	0,2% митної вартості товарів, але не більше 1000 доларів США
		За митне оформлення експорту брухту та відходів чорних чи кольорових металів при митній вартості:	
		- до 100 доларів США	Не справляється
		- від 100 до 1000 доларів США	25
		- більше 1000 доларів США	1,0% митної вартості товарів, але не більше 5000 доларів США
2.	012	За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне повернення:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	30
		- за кожним додатковим аркушем до неї	15
3.	070	За митне оформлення товару при транзиті:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	7
		- за кожним додатковим аркушем до неї	3
4.	015	За митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад:	
		- за кожною вантажною митною декларацією	30
		- за кожним додатковим аркушем до неї	15
5.	001	За перебування товарів та інших предметів під митним контролем за кожен день перебування:	
		- за перші 15 календарних днів	Не справляється
		- за кожен наступний день	0,05% митної вартості товару
		За перебування під митним контролем брухту та відходів чорних чи кольорових металів, які експортуються, за кожен день перебування:	
		- за перші 15 календарних днів	Не справляється
		- за кожен наступний день	0,25% митної вартості товару

Закінчення табл. 5.5

№ п/п	Код збору	Вид митного збору	Величина збору, доларів США
6.	003	За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю та на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за одну годину роботи одного працівника митниці)	
		- у робочий час	20
		- у позаробочий час, суботу, неділю	40
		- у святкові дні	50
		За митне оформлення брухту та відходів чорних і кольорових металів у зонах митного контролю та на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за одну годину роботи одного працівника митниці)	
		- у робочий час	100
		- у позаробочий час, суботу, неділю	200
		- у святкові дні	250

Порядок заповнення граfi 47 ВМД при нарахуванні митних зборів:

1. У першій колонці «Вид» зазначається вид митного збору згідно з Класифікатором видів та ставок митних зборів

2. У другій колонці «Основа нарахування»:

- якщо митні збори нараховуються у відсотках від митної вартості, то вказується загальна митна вартість товарів, зазначена у графі 12 ВМД;

- якщо застосовується фіксована ставка митних зборів, то рядок прокреслюється.

3. У третій колонці «Ставка» зазначається розмір ставки митних зборів

4. У четвертій колонці «Сума» зазначається сума митних зборів, що підлягає сплаті.

5. У п'ятій колонці «Спосіб платежу» зазначається спосіб сплати митних зборів:

- «01» — безготівковий розрахунок через банківські заклади;

- «02» — внесення суми митних зборів готівкою до каси митниці;

- «04» — надання відстрочення або розстрочення сплати митних зборів під гарантію банку. При цьому у графі 48 ВМД «Відстрочення платежу» зазначається дата, до якої надано відстрочення;

- «06» — нарахування митних зборів умовно (митні збори не повинні сплачуватись). При цьому у графі 44 ВМД під пунктом 7 зазначаються реквізити документа, на підставі якого збори не підлягають сплаті.

Закінчення табл. 5.5

№ п/п	Код збору	Вид митного збору	Величина збору, доларів США
6.	003	За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю та на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за одну годину роботи одного працівника митниці)	
		- у робочий час	20
		- у позаробочий час, суботу, неділю	40
		- у святкові дні	50
		За митне оформлення брухту та відходів чорних і кольорових металів у зонах митного контролю та на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці (за одну годину роботи одного працівника митниці)	
		- у робочий час	100
		- у позаробочий час, суботу, неділю	200
		- у святкові дні	250

Порядок заповнення граfi 47 ВМД при нарахуванні митних зборів:

1. У першій колонці «Вид» зазначається вид митного збору згідно з Класифікатором видів та ставок митних зборів

2. У другій колонці «Основа нарахування»:

- якщо митні збори нараховуються у відсотках від митної вартості, то вказується загальна митна вартість товарів, зазначена у графі 12 ВМД;

- якщо застосовується фіксована ставка митних зборів, то рядок прокреслюється.

3. У третій колонці «Ставка» зазначається розмір ставки митних зборів

4. У четвертій колонці «Сума» зазначається сума митних зборів, що підлягає сплаті.

5. У п'ятій колонці «Спосіб платежу» зазначається спосіб сплати митних зборів:

- «01» — безготівковий розрахунок через банківські заклади;

- «02» — внесення суми митних зборів готівкою до каси митниці;

- «04» — надання відстрочення або розстрочення сплати митних зборів під гарантію банку. При цьому у графі 48 ВМД «Відстрочення платежу» зазначається дата, до якої надано відстрочення;

- «06» — нарахування митних зборів умовно (митні збори не повинні сплачуватись). При цьому у графі 44 ВМД під пунктом 7 зазначаються реквізити документа, на підставі якого збори не підлягають сплаті.

Приклад заповнення графі 47 при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товару:

а) Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, складає одну тисячу гривень. Курс долара США на день подання ВМД становить 8 гривень за 1 долар США

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума до сплати в гривнях	СП (спосіб платежу)
010	1000	\$5	40	01

б) Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, складає вісім тисяч гривень.

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума	СП
010	8000	0,2%	16,0	01

Заповнення графі 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів у разі транзиту:

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума	СП
014		\$10	80,0	02

За заявою платника та за наявності банківської гарантії митниця може надати відстрочення або розстрочення сплати митних зборів на строк, що не перевищує одного місяця. У разі затримки сплати митних зборів застосовується штрафна санкція у розмірі 0,5% суми несплачених митних зборів за кожен день прострочення платежу, включаючи день проплати.

У разі проведення операції митного оформлення, яка не передбачає заповнення ВМД, справляння збору здійснюється за уніфікованою митною квитанцією МД-1.

У випадках, коли митними органами стягнуто надміру митних зборів, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може повернути суму надмірно стягнутих митних зборів або зарахувати в рахунок майбутніх платежів протягом року з моменту митного оформлення. При цьому контроль за поверненням надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів здійснює відділ митних платежів митниці, де здійснювалось митне оформлення.

Механізм повернення надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів має таку послідовність.

Спочатку особа, що здійснює декларування товарів та інших предметів, звертається до начальника митниці із заявою, підписаною керівником та головним бухгалтером підприємства, щодо повернення надміру стягненої суми митних зборів або зарахування її в рахунок майбутніх платежів.

Приклад заповнення графі 47 при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товару:

а) Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, складає одну тисячу гривень. Курс долара США на день подання ВМД становить 8 гривень за 1 долар США

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума до сплати в гривнях	СП (спосіб платежу)
010	1000	\$5	40	01

б) Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, складає вісім тисяч гривень.

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума	СП
010	8000	0,2%	16,0	01

Заповнення графі 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів у разі транзиту:

Вид	Підстава нарахування	Ставка	Сума	СП
014		\$10	80,0	02

За заявою платника та за наявності банківської гарантії митниця може надати відстрочення або розстрочення сплати митних зборів на строк, що не перевищує одного місяця. У разі затримки сплати митних зборів застосовується штрафна санкція у розмірі 0,5% суми несплачених митних зборів за кожен день прострочення платежу, включаючи день проплати.

У разі проведення операції митного оформлення, яка не передбачає заповнення ВМД, справляння збору здійснюється за уніфікованою митною квитанцією МД-1.

У випадках, коли митними органами стягнуто надміру митних зборів, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може повернути суму надмірно стягнутих митних зборів або зарахувати в рахунок майбутніх платежів протягом року з моменту митного оформлення. При цьому контроль за поверненням надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів здійснює відділ митних платежів митниці, де здійснювалось митне оформлення.

Механізм повернення надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів має таку послідовність.

Спочатку особа, що здійснює декларування товарів та інших предметів, звертається до начальника митниці із заявою, підписаною керівником та головним бухгалтером підприємства, щодо повернення надміру стягненої суми митних зборів або зарахування її в рахунок майбутніх платежів.

Перерахунок суми митних зборів здійснюється відділом митних платежів та оформляється завізованою начальником відділу доповідною запискою на ім'я начальника митниці. На підставі прийнятого начальником митниці рішення сума митних зборів, що підлягає поверненню, реєструється в журналі руху грошових коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає поверненню, то відділ митних платежів готує повідомлення відділу бухгалтерського обліку про перерахування коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає зарахуванню в рахунок майбутніх платежів, то відділ митних платежів вносить зміни до звітності та відповідних журналів обліку.

Mumo (англ. custom's duty, tax) — обов'язковий особливий вид податку, що стягується митними органами країни при ввезенні товару на її митну територію або його вивозі з цієї території і, що є невід'ємною умовою такого ввезення або вивозу відповідно до її законодавства. Це вид державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб. Незалежно від виду мита воно включається до ціни товарів і сплачується за рахунок кінцевого споживача.

Як вид митного платежу мито поділяється на такі групи (табл.5.1):

1. Ввізне мито:

- мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 020);

- мито на нафтопродукти, які підлягають обкладенню акцизним збором, транспортні засоби, які підлягають обкладенню акцизним збором, та шини до них, які раніше обкладалися акцизним збором, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 021);

2. Антидемпінгове мито:

- антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 023);

- антидемпінгове мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності (код 043);

3. Вивізне мито:

- мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності (код 040).

Одним із найпоширеніших інструментів регулювання ЗЕД є ввізне (імпортне) мито. Воно нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни. За економічним змістом і характером дії воно належить до вартісних ринкових регуляторів зовнішньоторгівельного обороту і, як будь-який податок мито збільшує ціну товару і знижує його конкурентоспроможність.

Основні цілі застосування імпортного мита — це [58, с.120]:

- створення сприятливих умов для розвитку національного виробництва;

- регулювання конкурентного впливу іноземних товарів на ринок України з метою встановлення добросовісної конкуренції;

Перерахунок суми митних зборів здійснюється відділом митних платежів та оформляється завізованою начальником відділу доповідною запискою на ім'я начальника митниці. На підставі прийнятого начальником митниці рішення сума митних зборів, що підлягає поверненню, реєструється в журналі руху грошових коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає поверненню, то відділ митних платежів готує повідомлення відділу бухгалтерського обліку про перерахування коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає зарахуванню в рахунок майбутніх платежів, то відділ митних платежів вносить зміни до звітності та відповідних журналів обліку.

Mumo (англ. custom's duty, tax) — обов'язковий особливий вид податку, що стягується митними органами країни при ввезенні товару на її митну територію або його вивозі з цієї території і, що є невід'ємною умовою такого ввезення або вивозу відповідно до її законодавства. Це вид державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб. Незалежно від виду мита воно включається до ціни товарів і сплачується за рахунок кінцевого споживача.

Як вид митного платежу мито поділяється на такі групи (табл.5.1):

1. Ввізне мито:

- мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 020);

- мито на нафтопродукти, які підлягають обкладенню акцизним збором, транспортні засоби, які підлягають обкладенню акцизним збором, та шини до них, які раніше обкладалися акцизним збором, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 021);

2. Антидемпінгове мито:

- антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами підприємницької діяльності (код 023);

- антидемпінгове мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності (код 043);

3. Вивізне мито:

- мито на товари, що вивозяться з території України суб'єктами підприємницької діяльності (код 040).

Одним із найпоширеніших інструментів регулювання ЗЕД є ввізне (імпортне) мито. Воно нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни. За економічним змістом і характером дії воно належить до вартісних ринкових регуляторів зовнішньоторгівельного обороту і, як будь-який податок мито збільшує ціну товару і знижує його конкурентоспроможність.

Основні цілі застосування імпортного мита — це [58, с.120]:

- створення сприятливих умов для розвитку національного виробництва;

- регулювання конкурентного впливу іноземних товарів на ринок України з метою встановлення добросовісної конкуренції;

- вплив на господарську діяльність і соціальну обстановку як складової механізму ціноутворення;

- формування раціональної структури споживчого ринку, яка ґрунтується на збалансованій пропозиції внутрішніх та зовнішніх ресурсів, а також на ескалації митного тарифу;

- захист окремих галузей економіки від можливого заподіяння їм суттєвих збитків від іноземних виробників;

- збільшення доходної частини Державного бюджету;

- сприяння структурній перебудові економіки;

- сприяння оптимізації співвідношення експорту та імпорту держави, валютних витрат і надходжень, досягненню оптимального торгівельного балансу;

- вирішення торговельно-політичних цілей у взаємовідносинах з іноземними державами, їхніми союзами та групами, тобто використання митного тарифу з метою поступок на міжнародних переговорах.

Імпортне мито формується на основі різниці між світовими і національними цінами. Тому як метод політики протекціонізму ввізне мито використовують практично усі країни світу.

Реалізації зазначених цілей певною мірою відповідає структура митного тарифу України, яку умовно можна поділити на три рівні ставок мита, що існують на сьогодні. Кожен рівень відповідає стадії обробки продукції — сировина, напівфабрикати та готові вироби. Такий поділ ґрунтується на принципі ескалації тарифу, тобто підвищення ставок мита у міру зростання ступеня обробки продукції і має за мету, насамперед, захист національної обробної промисловості.

Ввізне мито є диференційованим щодо товарів, що походять з держав, які спільно з Україною входять до митних союзів або утворюють з нею зони вільної торгівлі. У разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До товарів, що походять з України або з держав – членів Світової організації торгівлі, або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До решти товарів застосовуються повні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

Митний тариф, як правило, вводиться для обмеження імпорту з метою захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Але інколи виникає необхідність в обмеженні експорту. *Експортне мито* нараховується на товари, які реалізуються іноземним суб'єктам господарської діяльності і вивозяться за межі митної території країни застосування. Експортне мито виконує декілька функцій: протекціоністську, фіскальну, регулятивну, політичну.

- вплив на господарську діяльність і соціальну обстановку як складової механізму ціноутворення;

- формування раціональної структури споживчого ринку, яка ґрунтується на збалансованій пропозиції внутрішніх та зовнішніх ресурсів, а також на ескалації митного тарифу;

- захист окремих галузей економіки від можливого заподіяння їм суттєвих збитків від іноземних виробників;

- збільшення доходної частини Державного бюджету;

- сприяння структурній перебудові економіки;

- сприяння оптимізації співвідношення експорту та імпорту держави, валютних витрат і надходжень, досягненню оптимального торгівельного балансу;

- вирішення торговельно-політичних цілей у взаємовідносинах з іноземними державами, їхніми союзами та групами, тобто використання митного тарифу з метою поступок на міжнародних переговорах.

Імпортне мито формується на основі різниці між світовими і національними цінами. Тому як метод політики протекціонізму ввізне мито використовують практично усі країни світу.

Реалізації зазначених цілей певною мірою відповідає структура митного тарифу України, яку умовно можна поділити на три рівні ставок мита, що існують на сьогодні. Кожен рівень відповідає стадії обробки продукції — сировина, напівфабрикати та готові вироби. Такий поділ ґрунтується на принципі ескалації тарифу, тобто підвищення ставок мита у міру зростання ступеня обробки продукції і має за мету, насамперед, захист національної обробної промисловості.

Ввізне мито є диференційованим щодо товарів, що походять з держав, які спільно з Україною входять до митних союзів або утворюють з нею зони вільної торгівлі. У разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До товарів, що походять з України або з держав – членів Світової організації торгівлі, або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

До решти товарів застосовуються повні ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України.

Митний тариф, як правило, вводиться для обмеження імпорту з метою захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції. Але інколи виникає необхідність в обмеженні експорту. *Експортне мито* нараховується на товари, які реалізуються іноземним суб'єктам господарської діяльності і вивозяться за межі митної території країни застосування. Експортне мито виконує декілька функцій: протекціоністську, фіскальну, регулятивну, політичну.

Товари експортуються, коли співвідношення між цінами сприятливі на користь національного товаровиробника. Якщо ставка експортного мита більша за різницю між цінами, то мито виконує протекціоністську функцію. Якщо рівень експортного мита базується на різниці між світовими та національними цінами, то домінантою є фінансовий ефект. У разі, коли ставка вивізного мита є незначною порівняно з наявною різницею між цінами, то використовується цей захід як регулятор експортних операцій.

Водночас, слід зауважити, що експортний тариф використовують в основному країни, які розвиваються і країни з перехідною економікою. Промислово розвинуті країни використовують його дуже рідко, а в деяких державах світу оподаткування експорту заборонено Конституцією як основним законодавчим актом (Аргентина, США).

Платниками мита виступають фізичні на юридичні особи, що здійснюють переміщення товарів, що підлягають митному обкладенню, через митний кордон України.

Об'єктом оподаткування виступає митна вартість товару або фізична одиниця його виміру (літр, тона, кілограм, штука), який переміщується через митний кордон України. Нарахування ввізного мита проводиться у графі 47 ВМД та додаткових аркушів до неї у національній валюті України.

Порядок нарахування мита визначено Наказом ДСМУ від 12.01.2006 № 5 «Про затвердження Порядку справляння мита, податку на додану вартість і акцизного податку при митному оформленні товарів і транспортних засобів, що переміщуються громадянами через митний кордон України».

Етапи нарахування мита:

1. Визначення бази нарахування: митна вартість товару, що перетинає митний кордон України, заявлена декларантом, або визначена митним органом, на момент перетину такими товарами митного кордону у разі застосування адвалерної митної ставки; фізична величина товару у разі застосування специфічної ставки мита.

2. Визначення країни походження товару. Країною походження товарів вважається країна, де товари було повністю вироблено або піддано достатній переробці чи обробці. Повністю виробленими в певній країні вважаються такі товари (ст.38. МКУ):

1) корисні копалини, добуті з надр цієї країни, в її територіальних водах або на її морському дні;

2) продукція рослинного походження, вирощена або зібрана в цій країні;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;

4) продукція, одержана від живих тварин у цій країні;

5) продукція, одержана в результаті мисливського або рибальського промислу в цій країні;

6) продукція морського рибальського промислу та інша продукція морського промислу, одержана судном цієї країни або судном, що орендоване (зафрахтоване) цією країною;

Товари експортуються, коли співвідношення між цінами сприятливі на користь національного товаровиробника. Якщо ставка експортного мита більша за різницю між цінами, то мито виконує протекціоністську функцію. Якщо рівень експортного мита базується на різниці між світовими та національними цінами, то домінантою є фінансовий ефект. У разі, коли ставка вивізного мита є незначною порівняно з наявною різницею між цінами, то використовується цей захід як регулятор експортних операцій.

Водночас, слід зауважити, що експортний тариф використовують в основному країни, які розвиваються і країни з перехідною економікою. Промислово розвинуті країни використовують його дуже рідко, а в деяких державах світу оподаткування експорту заборонено Конституцією як основним законодавчим актом (Аргентина, США).

Платниками мита виступають фізичні на юридичні особи, що здійснюють переміщення товарів, що підлягають митному обкладенню, через митний кордон України.

Об'єктом оподаткування виступає митна вартість товару або фізична одиниця його виміру (літр, тона, кілограм, штука), який переміщується через митний кордон України. Нарахування ввізного мита проводиться у графі 47 ВМД та додаткових аркушів до неї у національній валюті України.

Порядок нарахування мита визначено Наказом ДСМУ від 12.01.2006 № 5 «Про затвердження Порядку справляння мита, податку на додану вартість і акцизного податку при митному оформленні товарів і транспортних засобів, що переміщуються громадянами через митний кордон України».

Етапи нарахування мита:

1. Визначення бази нарахування: митна вартість товару, що перетинає митний кордон України, заявлена декларантом, або визначена митним органом, на момент перетину такими товарами митного кордону у разі застосування адвалерної митної ставки; фізична величина товару у разі застосування специфічної ставки мита.

2. Визначення країни походження товару. Країною походження товарів вважається країна, де товари було повністю вироблено або піддано достатній переробці чи обробці. Повністю виробленими в певній країні вважаються такі товари (ст.38. МКУ):

1) корисні копалини, добуті з надр цієї країни, в її територіальних водах або на її морському дні;

2) продукція рослинного походження, вирощена або зібрана в цій країні;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;

4) продукція, одержана від живих тварин у цій країні;

5) продукція, одержана в результаті мисливського або рибальського промислу в цій країні;

6) продукція морського рибальського промислу та інша продукція морського промислу, одержана судном цієї країни або судном, що орендоване (зафрахтоване) цією країною;

7) продукція, одержана на борту переробного судна цієї країни виключно з продукції, зазначеної у пункті 6 цієї статті;

8) продукція, одержана з морського дна або з морських надр за межами територіальних вод цієї країни, за умови, що ця країна має виключне право на розробку цього морського дна або цих морських надр;

9) брут та відходи, одержані в результаті виробничих або інших операцій з переробки в цій країні, а також вироби, що були у вжитку, зібрані в цій країні та придатні лише для переробки на сировину (утилізації);

10) електроенергія, вироблена в цій країні;

11) товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1–10.

Товари вважаються достатньо переробленими у вільних митних зонах, якщо (ст.39 МКУ):

1) товари, що декларуються, класифікуються в тарифній позиції іншій, ніж матеріали чи вироби, що походять з третіх країн і були використані для їх виготовлення;

2) у вартості товарів, що декларуються, частка доданої вартості становить не менш як 50 відсотків.

У разі якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, країною походження товару вважається країна, в якій були здійснені останні операції з переробки, достатні для того, щоб товар отримав основні характерні риси повністю виготовленого товару, що відповідають критеріям достатньої переробки (ст.40 МКУ):, а саме:

1) виконання виробничих або технологічних операцій, за результатами яких змінюється класифікаційний код товару згідно з УКТ ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

2) зміна вартості товару в результаті його переробки, коли відсоткова частка вартості використаних матеріалів або доданої вартості досягає фіксованої частки у вартості кінцевого товару (правило адвалерної частки);

3) виконання виробничих та/або технологічних операцій, які в результаті переробки товару не ведуть до зміни його класифікаційного коду згідно з УКТ ЗЕД або вартості згідно з правилом адвалерної частки, але з дотриманням певних умов вважаються достатніми для визнання товару походженням із тієї країни, де такі операції мали місце.

Не можуть визнаватися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо схоронності товарів під час їх зберігання чи транспортування;
- підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

3. Визначення товарної групи та ставки мита, яка визначена для цього товару митним тарифом, із врахуванням митних пільг, передбачених для цього товару.

7) продукція, одержана на борту переробного судна цієї країни виключно з продукції, зазначеної у пункті 6 цієї статті;

8) продукція, одержана з морського дна або з морських надр за межами територіальних вод цієї країни, за умови, що ця країна має виключне право на розробку цього морського дна або цих морських надр;

9) брут та відходи, одержані в результаті виробничих або інших операцій з переробки в цій країні, а також вироби, що були у вжитку, зібрані в цій країні та придатні лише для переробки на сировину (утилізації);

10) електроенергія, вироблена в цій країні;

11) товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1–10.

Товари вважаються достатньо переробленими у вільних митних зонах, якщо (ст.39 МКУ):

1) товари, що декларуються, класифікуються в тарифній позиції іншій, ніж матеріали чи вироби, що походять з третіх країн і були використані для їх виготовлення;

2) у вартості товарів, що декларуються, частка доданої вартості становить не менш як 50 відсотків.

У разі якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, країною походження товару вважається країна, в якій були здійснені останні операції з переробки, достатні для того, щоб товар отримав основні характерні риси повністю виготовленого товару, що відповідають критеріям достатньої переробки (ст.40 МКУ):, а саме:

1) виконання виробничих або технологічних операцій, за результатами яких змінюється класифікаційний код товару згідно з УКТ ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

2) зміна вартості товару в результаті його переробки, коли відсоткова частка вартості використаних матеріалів або доданої вартості досягає фіксованої частки у вартості кінцевого товару (правило адвалерної частки);

3) виконання виробничих та/або технологічних операцій, які в результаті переробки товару не ведуть до зміни його класифікаційного коду згідно з УКТ ЗЕД або вартості згідно з правилом адвалерної частки, але з дотриманням певних умов вважаються достатніми для визнання товару походженням із тієї країни, де такі операції мали місце.

Не можуть визнаватися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо схоронності товарів під час їх зберігання чи транспортування;
- підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

3. Визначення товарної групи та ставки мита, яка визначена для цього товару митним тарифом, із врахуванням митних пільг, передбачених для цього товару.

4. Визначається величина мита:
- для адвалерних митних ставок:

$$M = MB \cdot ACM \quad (5.1)$$

де: M — сума мита;
 MB — митна вартість;
 ACM — адвалерна митна ставка.
- для специфічних митних ставок:

$$C = H \cdot Cm \cdot Kc, \quad (5.2)$$

де C — сума мита;
 H — кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні;
 Cm — ставка мита в євро за одиницю товару;
 Kc — курс євро, установлений Національним банком України на день подання митної декларації.
- для комбінованих митних ставок:

$$M = (MB \cdot Cm) / 100\%, \text{ але не менше ніж } H \cdot Cm' \cdot Kc, \quad (5.3)$$

де MB — митна вартість;
 Cm — ставка мита, установлена у відсотках від митної вартості товару;
 H — кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні;
 Cm' — ставка мита в євро за одиницю товару;
 Kc — курс євро, установлений Національним банком України на день подання митної декларації.

Мито повністю вноситься до Державного бюджету та сплачується митним органам України, а стосовно товарів та інших предметів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях, — підприємствам зв'язку. Сума над міру стягнутого мита підлягає поверненню власникові товарів та інших предметів на його вимогу протягом одного року з моменту митного оформлення.

Порядок надання відстрочки та розстрочки сплати мита встановлюється Державною митною службою України. Мито не сплачене у строки, на які була надана розстрочка сплати, а також несплачене в результаті інших дій, що спричинили його несплату, стягується в розпорядження митних органів у безспірному порядку. Своєчасно несплачене мито стягується за весь час заборгованості бюджету з нарахуванням пені у розмірі 0,2% суми недоїмки за кожен день прострочення, включаючи день сплати.

У випадках, встановлених митним Кодексом та іншими законами з питань оподаткування, при ввезенні на митну територію України або вивезенні за її межі від оподаткування митом звільняються (ст. 282 МКУ):

4. Визначається величина мита:
- для адвалерних митних ставок:

$$M = MB \cdot ACM \quad (5.1)$$

де: M — сума мита;
 MB — митна вартість;
 ACM — адвалерна митна ставка.
- для специфічних митних ставок:

$$C = H \cdot Cm \cdot Kc, \quad (5.2)$$

де C — сума мита;
 H — кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні;
 Cm — ставка мита в євро за одиницю товару;
 Kc — курс євро, установлений Національним банком України на день подання митної декларації.
- для комбінованих митних ставок:

$$M = (MB \cdot Cm) / 100\%, \text{ але не менше ніж } H \cdot Cm' \cdot Kc, \quad (5.3)$$

де MB — митна вартість;
 Cm — ставка мита, установлена у відсотках від митної вартості товару;
 H — кількісна або фізична характеристика товару в натуральному вираженні;
 Cm' — ставка мита в євро за одиницю товару;
 Kc — курс євро, установлений Національним банком України на день подання митної декларації.

Мито повністю вноситься до Державного бюджету та сплачується митним органам України, а стосовно товарів та інших предметів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях, — підприємствам зв'язку. Сума над міру стягнутого мита підлягає поверненню власникові товарів та інших предметів на його вимогу протягом одного року з моменту митного оформлення.

Порядок надання відстрочки та розстрочки сплати мита встановлюється Державною митною службою України. Мито не сплачене у строки, на які була надана розстрочка сплати, а також несплачене в результаті інших дій, що спричинили його несплату, стягується в розпорядження митних органів у безспірному порядку. Своєчасно несплачене мито стягується за весь час заборгованості бюджету з нарахуванням пені у розмірі 0,2% суми недоїмки за кожен день прострочення, включаючи день сплати.

У випадках, встановлених митним Кодексом та іншими законами з питань оподаткування, при ввезенні на митну територію України або вивезенні за її межі від оподаткування митом звільняються (ст. 282 МКУ):

1) транспортні засоби комерційного призначення, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення товарів та/або пасажирів, а також предмети матеріально-технічного постачання і спорядження, паливо, продовольство та інше майно, необхідні для їх нормальної експлуатації;

2) предмети матеріально-технічного постачання та спорядження, паливо, сировина для промислової переробки, продовольство та інше майно, що вивозяться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та орендованих (зафрахтованих) українськими підприємствами і організаціями суден, які ведуть морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на митну територію України;

3) валюта України, іноземна валюта, цінні папери та банківські метали;

4) товари, право власності на які набувається державою;

5) товари, що ввозяться в Україну або вивозяться з України для офіційного і особистого користування особами, які користуються правом ввезення в Україну та вивезення з України таких товарів зі звільненням від сплати мита;

6) товари, що ввозяться на митну територію України в рамках міжнародної технічної допомоги;

7) товари, що походять з іншої території, за які було сплачено мито при первісному ввезенні на митну територію України, тимчасово, у тому числі з метою ремонту, вивозилися за її межі та знову ввозяться на митну територію України;

8) товари, що походять з митної території України, за які було сплачено мито при первісному вивезенні за межі цієї території, тимчасово ввозилися на цю територію та знову вивозяться за її межі;

9) документи та видання, які надсилаються в рамках міжнародного обміну до освітніх, наукових або культурних закладів, у тому числі бібліотек. Перелік цих закладів визначається Кабінетом Міністрів України;

10) на період виконання робіт щодо підготовки до зняття і зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему – товари (сировина, матеріали, устаткування та обладнання), що надходять в Україну в рамках міжнародної технічної допомоги, яка надається на безоплатній та безповоротній основі для подальшої експлуатації, підготовки до зняття і зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації, перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему та забезпечення соціального захисту персоналу Чорнобильської АЕС тощо.

Забороняється звільняти окремих юридичних та фізичних осіб від сплати мита і переносити для них строки його сплати.

Акцизний збір — це непрямий податок на споживачів окремих товарів, визначених законом як підакцизні, стягнутий з них при здійсненні оборотів із продажу таких товарів, виготовлених на митній території України, або при імпортуванні таких товарів на митну територію України [53].

1) транспортні засоби комерційного призначення, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення товарів та/або пасажирів, а також предмети матеріально-технічного постачання і спорядження, паливо, продовольство та інше майно, необхідні для їх нормальної експлуатації;

2) предмети матеріально-технічного постачання та спорядження, паливо, сировина для промислової переробки, продовольство та інше майно, що вивозяться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та орендованих (зафрахтованих) українськими підприємствами і організаціями суден, які ведуть морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на митну територію України;

3) валюта України, іноземна валюта, цінні папери та банківські метали;

4) товари, право власності на які набувається державою;

5) товари, що ввозяться в Україну або вивозяться з України для офіційного і особистого користування особами, які користуються правом ввезення в Україну та вивезення з України таких товарів зі звільненням від сплати мита;

6) товари, що ввозяться на митну територію України в рамках міжнародної технічної допомоги;

7) товари, що походять з іншої території, за які було сплачено мито при первісному ввезенні на митну територію України, тимчасово, у тому числі з метою ремонту, вивозилися за її межі та знову ввозяться на митну територію України;

8) товари, що походять з митної території України, за які було сплачено мито при первісному вивезенні за межі цієї території, тимчасово ввозилися на цю територію та знову вивозяться за її межі;

9) документи та видання, які надсилаються в рамках міжнародного обміну до освітніх, наукових або культурних закладів, у тому числі бібліотек. Перелік цих закладів визначається Кабінетом Міністрів України;

10) на період виконання робіт щодо підготовки до зняття і зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему – товари (сировина, матеріали, устаткування та обладнання), що надходять в Україну в рамках міжнародної технічної допомоги, яка надається на безоплатній та безповоротній основі для подальшої експлуатації, підготовки до зняття і зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації, перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему та забезпечення соціального захисту персоналу Чорнобильської АЕС тощо.

Забороняється звільняти окремих юридичних та фізичних осіб від сплати мита і переносити для них строки його сплати.

Акцизний збір — це непрямий податок на споживачів окремих товарів, визначених законом як підакцизні, стягнутий з них при здійсненні оборотів із продажу таких товарів, виготовлених на митній території України, або при імпортуванні таких товарів на митну територію України [53].

До підакцизних товарів належать: спирт етиловий та інші спиртові дистилати, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли (ст. 215. ПКУ).

Перелік підакцизних товарів та ставки акцизного збору встановлюються Верховною Радою України та може корегуватися залежно від економічної ситуації в країні.

Базою оподаткування є вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, без податку на додану вартість та з урахуванням акцизного податку (ст. 214.1.2. ПКУ).

Акцизний збір може нараховуватися як при імпортних операціях так і при експортних (за винятком тих випадків, коли експорт підакцизної продукції проводиться за валюту). Розрізняють акцизний збір, що стягується на основі вантажної митної декларації та акцизний збір у неторговельному обороті, що сплачується фізичними особами, які перевозять підакцизну продукцію за кордон.

Платниками акцизного збору при експорті є вітчизняні виробники підакцизної продукції, в тому числі на давальницьких умовах. При імпорті такої продукції платниками податку виступають фізичні та юридичні особи, що ввозять підакцизні товари на митну територію України для власних виробничих потреб або з метою продажу, реалізації на умовах комісії, а також реекспорту. Об'єктом оподаткування акцизним збором виступає або митна вартість підакцизного товару, або його кількісні показники.

Для підакцизних товарів, що залучаються у зовнішньоторговельний оборот можуть застосовуватися або адвалерні або специфічні ставки акцизного збору. При використанні адвалерних ставок сума акцизного збору визначається як [55]:

$$A3 = MB \cdot CmA3 / 100 \%, \quad (5.4)$$

де: $A3$ — сума акцизного збору;

MB — митна вартість товару;

$CmA3$ — адвалерна ставка акцизного збору.

У разі застосування специфічної ставки сума акцизного збору обчислюється шляхом множення кількості (фізичного вимірника) підакцизного товару на встановлену ставку податку:

$$A3 = KT \cdot Ca, \quad (5.5)$$

KT — кількість товару (фізичний вимірник);

Ca — специфічна ставка акцизного збору.

До підакцизних товарів належать: спирт етиловий та інші спиртові дистилати, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли (ст. 215. ПКУ).

Перелік підакцизних товарів та ставки акцизного збору встановлюються Верховною Радою України та може корегуватися залежно від економічної ситуації в країні.

Базою оподаткування є вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, без податку на додану вартість та з урахуванням акцизного податку (ст. 214.1.2. ПКУ).

Акцизний збір може нараховуватися як при імпортних операціях так і при експортних (за винятком тих випадків, коли експорт підакцизної продукції проводиться за валюту). Розрізняють акцизний збір, що стягується на основі вантажної митної декларації та акцизний збір у неторговельному обороті, що сплачується фізичними особами, які перевозять підакцизну продукцію за кордон.

Платниками акцизного збору при експорті є вітчизняні виробники підакцизної продукції, в тому числі на давальницьких умовах. При імпорті такої продукції платниками податку виступають фізичні та юридичні особи, що ввозять підакцизні товари на митну територію України для власних виробничих потреб або з метою продажу, реалізації на умовах комісії, а також реекспорту. Об'єктом оподаткування акцизним збором виступає або митна вартість підакцизного товару, або його кількісні показники.

Для підакцизних товарів, що залучаються у зовнішньоторговельний оборот можуть застосовуватися або адвалерні або специфічні ставки акцизного збору. При використанні адвалерних ставок сума акцизного збору визначається як [55]:

$$A3 = MB \cdot CmA3 / 100 \%, \quad (5.4)$$

де: $A3$ — сума акцизного збору;

MB — митна вартість товару;

$CmA3$ — адвалерна ставка акцизного збору.

У разі застосування специфічної ставки сума акцизного збору обчислюється шляхом множення кількості (фізичного вимірника) підакцизного товару на встановлену ставку податку:

$$A3 = KT \cdot Ca, \quad (5.5)$$

KT — кількість товару (фізичний вимірник);

Ca — специфічна ставка акцизного збору.

Наприклад:

Таблиця 5.6

**СТАВКИ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ,
ТЮТЮН ТА ПРОМИСЛОВІ ЗАМІННИКИ ТЮТЮНУ**

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару згідно з УКТ ЗЕД	Ставки податку			
		Специфічна		Адвалерна	
		Од. виміру	Ставка	Од. виміру	Ставка
2401	Тютюнова сировина Тютюнові відходи	гривень за 1 кілограм (нетто)	0		
2402 10 00 00	Сигари, включаючи сигари з відрізними кінцями, та сигарили (тонкі сигари), з вмістом тютюну	гривень за 1 кілограм (нетто)	172,1 1		
2402 20 90 10	Сигарети без фільтра, цигарки	гривень за 1 тис. шт.	49,48	відсотків	20

Контроль за правильністю розрахунків та своєчасністю сплати акцизного збору під час митного оформлення товару покладено на митні органи. Аналогічний контроль при імпортуванні товарів проводиться податковою адміністрацією, а у випадках коли імпортуються підакцизні товари, що підлягають акцизному маркуванню, контроль здійснюється сумісно митницею та податковими органами. В такому разі підтвердженням сплати акцизного збору при митному оформленні таких товарів виступає заявка-розрахунок на отримання марок із позначкою про повну сплату сум збору.

Акцизний збір сплачується на рахунки чи в касу митних органів до (або) у момент митного оформлення товарів, після чого протягом 3 банківських днів з дати повного митного оформлення вантажної митної декларації митні органи перераховують його до бюджету. Суми надміру стягненого акцизного збору підлягають поверненню власникові відповідно до чинного законодавства на його вимогу протягом трьох років з моменту митного оформлення.

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню (ст.213.2. Податкового кодексу України від.02.12.10. (ПКУ)):

- вивезення (експорту) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України;

- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру.

Відповідно до ст. 213.3. ПКУ звільняються від оподаткування акцизним збором:

Наприклад:

Таблиця 5.6

**СТАВКИ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ,
ТЮТЮН ТА ПРОМИСЛОВІ ЗАМІННИКИ ТЮТЮНУ**

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару згідно з УКТ ЗЕД	Ставки податку			
		Специфічна		Адвалерна	
		Од. виміру	Ставка	Од. виміру	Ставка
2401	Тютюнова сировина Тютюнові відходи	гривень за 1 кілограм (нетто)	0		
2402 10 00 00	Сигари, включаючи сигари з відрізними кінцями, та сигарили (тонкі сигари), з вмістом тютюну	гривень за 1 кілограм (нетто)	172,1 1		
2402 20 90 10	Сигарети без фільтра, цигарки	гривень за 1 тис. шт.	49,48	відсотків	20

Контроль за правильністю розрахунків та своєчасністю сплати акцизного збору під час митного оформлення товару покладено на митні органи. Аналогічний контроль при імпортуванні товарів проводиться податковою адміністрацією, а у випадках коли імпортуються підакцизні товари, що підлягають акцизному маркуванню, контроль здійснюється сумісно митницею та податковими органами. В такому разі підтвердженням сплати акцизного збору при митному оформленні таких товарів виступає заявка-розрахунок на отримання марок із позначкою про повну сплату сум збору.

Акцизний збір сплачується на рахунки чи в касу митних органів до (або) у момент митного оформлення товарів, після чого протягом 3 банківських днів з дати повного митного оформлення вантажної митної декларації митні органи перераховують його до бюджету. Суми надміру стягненого акцизного збору підлягають поверненню власникові відповідно до чинного законодавства на його вимогу протягом трьох років з моменту митного оформлення.

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню (ст.213.2. Податкового кодексу України від.02.12.10. (ПКУ)):

- вивезення (експорту) підакцизних товарів (продукції) платником податку за межі митної території України;

- ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарів (продукції), у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни імпортера, для їх повернення експортеру.

Відповідно до ст. 213.3. ПКУ звільняються від оподаткування акцизним збором:

- реалізації легкових автомобілів для інвалідів, у тому числі дітей-інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спеціального призначення (швидка медична допомога та для потреб підрозділів центрального органу виконавчої влади з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи), оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;

- ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України, призначених для офіційного (службового) користування дипломатичними представництвами іноземних держав, консульськими установами іноземних держав та для особистого використання членами дипломатичних представництв іноземних держав, консульських установ іноземних держав виходячи з принципу взаємності стосовно кожної окремої держави;

- митна вартість ввезених і конфіскованих товарів, відносно яких не встановлено власника, а також тих, які перейшли до держави на правах спадковості;

- митна вартість підакцизних товарів, які проводяться через територію України у митних режимах: транзиту, митного складу, знищення або руйнування, відмови на користь держави, магазину безмитної торгівлі, тимчасового ввезення, переробки на митній території України.

- митна вартість імпоротної або обороти від реалізації вітчизняної сировини, які ввозяться ви використовуються для виробництва підакцизних товарів;

- вартість підакцизних товарів (у тому числі алкогольних напоїв і тютюнових виробів), які експортуються за межі митної території України за іноземну валюту;

- митна вартість зразків підакцизних товарів (продукції), ввезених на територію України з метою показу або демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб і їх використання на території України не має комерційного характеру;

- комплектуючі, із яких на українських підприємствах виготовляються окремі види транспортних засобів.

Податок на додану вартість (ПДВ) — непрямий податок, включений у ціну товару, що являє собою частину приросту вартості, що створюється на всіх стадіях виробництва і надання послуг, або після митного оформлення. Об'єктом оподаткування ПДВ виступають операції по ввезенню (пересиланню) товарів на митну територію України та отримання робіт (послуг), які надаються нерезидентами для їх використання (споживання) на митній території України, в тому числі операції по ввезенню (пересилці) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки. В окремих випадках ПДВ можуть оподатковуватися товари, що вивозяться для подальшого споживання за межами митної території України.

- реалізації легкових автомобілів для інвалідів, у тому числі дітей-інвалідів, оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, коштів фондів загальнообов'язкового державного страхування, а також легкових автомобілів спеціального призначення (швидка медична допомога та для потреб підрозділів центрального органу виконавчої влади з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи), оплата вартості яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;

- ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України, призначених для офіційного (службового) користування дипломатичними представництвами іноземних держав, консульськими установами іноземних держав та для особистого використання членами дипломатичних представництв іноземних держав, консульських установ іноземних держав виходячи з принципу взаємності стосовно кожної окремої держави;

- митна вартість ввезених і конфіскованих товарів, відносно яких не встановлено власника, а також тих, які перейшли до держави на правах спадковості;

- митна вартість підакцизних товарів, які проводяться через територію України у митних режимах: транзиту, митного складу, знищення або руйнування, відмови на користь держави, магазину безмитної торгівлі, тимчасового ввезення, переробки на митній території України.

- митна вартість імпоротної або обороти від реалізації вітчизняної сировини, які ввозяться ви використовуються для виробництва підакцизних товарів;

- вартість підакцизних товарів (у тому числі алкогольних напоїв і тютюнових виробів), які експортуються за межі митної території України за іноземну валюту;

- митна вартість зразків підакцизних товарів (продукції), ввезених на територію України з метою показу або демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб і їх використання на території України не має комерційного характеру;

- комплектуючі, із яких на українських підприємствах виготовляються окремі види транспортних засобів.

Податок на додану вартість (ПДВ) — непрямий податок, включений у ціну товару, що являє собою частину приросту вартості, що створюється на всіх стадіях виробництва і надання послуг, або після митного оформлення. Об'єктом оподаткування ПДВ виступають операції по ввезенню (пересиланню) товарів на митну територію України та отримання робіт (послуг), які надаються нерезидентами для їх використання (споживання) на митній території України, в тому числі операції по ввезенню (пересилці) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки. В окремих випадках ПДВ можуть оподатковуватися товари, що вивозяться для подальшого споживання за межами митної території України.

Відповідно до Податкового кодексу товари, що ввозяться на територію України оподатковуються за базовою ставкою ПДВ, яка становить до 31 грудня 2013 року 20%; з 1 січня 2014 року — 17%. При вивезенні товарів за межі митної території України застосовується 0% ставка податку. Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні товарів є дата оформлення ввізної митної декларації із зазначенням у ній суми ПДВ, що підлягає сплаті.

Платниками податку є [53]:

- особи, у яких обсяг оподатковуваних операцій за продаж товарів (робіт, послуг) протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- особи, які ввозять товари на митну територію України для їх використання на території України (виняток складають фізичні особи, що ввозять товари в обсягах, що не підлягають оподаткуванню);

- особи, які здійснюють на території України підприємницьку діяльність торгівлею за наявні грошові кошти або роблять послуги з транзиту пасажирів або вантажів через митну територію України тощо

Базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не менша за митну вартість, зазначену у митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, навантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, сплати брокерських, комісійних та інших угод, акцизного збору, мита та інших обов'язкових платежів за винятком податку на додану вартість (ст.188.1 ПКУ). Слід зазначити, що у випадку, коли фактурна вартість більша митної, то базою оподаткування є фактурна вартість.

Для послуг, які постачаються нерезидентами на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких послуг з урахуванням податків та зборів, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни постачання відповідно до законодавства. Визначена вартість перераховується в національну валюту за валютним (обмінним) курсом Національного банку України на дату виникнення податкових зобов'язань. У разі отримання послуг від нерезидентів без їх оплати база оподаткування визначається, виходячи із звичайних цін на такі послуги без урахування податку.

Розрахунок суми податку на додану вартість здійснюється за такою формулою (Наказ ДСМУ від 12.01.2006 №5):

$$C_{пдв} = (MB + C + Ca) \cdot Ct, \quad (5.6)$$

де: Спдв — сума податку на додану вартість;

МВ — митна вартість товарів та транспортних засобів;

С — сума мита;

Са — сума акцизного податку;

Ст — ставка податку на додану вартість.

Відповідно до Податкового кодексу товари, що ввозяться на територію України оподатковуються за базовою ставкою ПДВ, яка становить до 31 грудня 2013 року 20%; з 1 січня 2014 року — 17%. При вивезенні товарів за межі митної території України застосовується 0% ставка податку. Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні товарів є дата оформлення ввізної митної декларації із зазначенням у ній суми ПДВ, що підлягає сплаті.

Платниками податку є [53]:

- особи, у яких обсяг оподатковуваних операцій за продаж товарів (робіт, послуг) протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- особи, які ввозять товари на митну територію України для їх використання на території України (виняток складають фізичні особи, що ввозять товари в обсягах, що не підлягають оподаткуванню);

- особи, які здійснюють на території України підприємницьку діяльність торгівлею за наявні грошові кошти або роблять послуги з транзиту пасажирів або вантажів через митну територію України тощо

Базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не менша за митну вартість, зазначену у митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, навантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, сплати брокерських, комісійних та інших угод, акцизного збору, мита та інших обов'язкових платежів за винятком податку на додану вартість (ст.188.1 ПКУ). Слід зазначити, що у випадку, коли фактурна вартість більша митної, то базою оподаткування є фактурна вартість.

Для послуг, які постачаються нерезидентами на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких послуг з урахуванням податків та зборів, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни постачання відповідно до законодавства. Визначена вартість перераховується в національну валюту за валютним (обмінним) курсом Національного банку України на дату виникнення податкових зобов'язань. У разі отримання послуг від нерезидентів без їх оплати база оподаткування визначається, виходячи із звичайних цін на такі послуги без урахування податку.

Розрахунок суми податку на додану вартість здійснюється за такою формулою (Наказ ДСМУ від 12.01.2006 №5):

$$C_{пдв} = (MB + C + Ca) \cdot Ct, \quad (5.6)$$

де: Спдв — сума податку на додану вартість;

МВ — митна вартість товарів та транспортних засобів;

С — сума мита;

Са — сума акцизного податку;

Ст — ставка податку на додану вартість.

Платниками податку виступають особи, що здійснюють ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або отримують від нерезидента роботи чи послуги для їх споживання або використання на митній території України, за винятком фізичних осіб, що не зареєстровані платниками ПДВ при умові, що такі особи ввозять товари в обсягах, які не підлягають оподаткуванню.

При ввезенні товарів на митну територію України суми податку, нараховані митним органом, підлягають сплаті до державного бюджету платниками податку до/або на день подання митної декларації безпосередньо на єдиний казначейський рахунок за винятком операцій, за якими надається звільнення (умовне звільнення) від оподаткування.

У разі ввезення товарів на митну територію України залежно від митного режиму, у який розміщуються ці товари, оподаткування здійснюється у такому порядку(ст.206.2 ПКУ):

- митних режимах імпорту та реімпорту податок сплачується у повному обсязі;
- митних режимах транзиту та відмови на користь держави податок не сплачується;
- у митних режимах митного складу, знищення або руйнування, магазину безмитної торгівлі застосовується повне умовне звільнення від оподаткування;
- у митних режимах тимчасового ввезення (вивезення) застосовується умовне звільнення від оподаткування

Контроль за правильністю обчислення та своєчасністю сплати ПДВ при митному оформленні товарів, що імпортуються в Україну, покладено на митні органи. ПДВ сплачується одночасно із сплатою мита та митних зборів. Імпорттери перераховують суми ПДВ на спеціальні рахунки митних органів, крім випадку, коли як платіж застосовується вексельна форма розрахунку. Митні органи в свою чергу перераховують сплачений ПДВ на рахунок Державної митної служби України після повного оформлення вантажної митної декларації. В свою чергу ДМС України перераховує податок до Державного бюджету у триденний термін після повного оформлення ВМД.

В окремих випадках, за бажанням платника ПДВ, може бути застосована вексельна форма розрахунку (за винятком тих випадків, коли імпортується підакцизна продукція). При цьому він, відповідно до законодавства, повинен бути зареєстрований як платник ПДВ, мати власний індивідуальний номер платника ПДВ, ввозити товари за прямими договорами для власних виробничих потреб та мати право на відшкодування ПДВ за результатами попереднього звітного періоду. В такому випадку моментом сплати ПДВ вважається подача на митницю платником податку трьох оформлених примірників податкового векселя. Податковий вексель — це простий вексель, який видається платником ПДВ на суму податкового зобов'язання при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України. Перший примірник векселя залишається на митниці та ставиться на контроль, другий протягом трьох днів

Платниками податку виступають особи, що здійснюють ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або отримують від нерезидента роботи чи послуги для їх споживання або використання на митній території України, за винятком фізичних осіб, що не зареєстровані платниками ПДВ при умові, що такі особи ввозять товари в обсягах, які не підлягають оподаткуванню.

При ввезенні товарів на митну територію України суми податку, нараховані митним органом, підлягають сплаті до державного бюджету платниками податку до/або на день подання митної декларації безпосередньо на єдиний казначейський рахунок за винятком операцій, за якими надається звільнення (умовне звільнення) від оподаткування.

У разі ввезення товарів на митну територію України залежно від митного режиму, у який розміщуються ці товари, оподаткування здійснюється у такому порядку(ст.206.2 ПКУ):

- митних режимах імпорту та реімпорту податок сплачується у повному обсязі;
- митних режимах транзиту та відмови на користь держави податок не сплачується;
- у митних режимах митного складу, знищення або руйнування, магазину безмитної торгівлі застосовується повне умовне звільнення від оподаткування;
- у митних режимах тимчасового ввезення (вивезення) застосовується умовне звільнення від оподаткування

Контроль за правильністю обчислення та своєчасністю сплати ПДВ при митному оформленні товарів, що імпортуються в Україну, покладено на митні органи. ПДВ сплачується одночасно із сплатою мита та митних зборів. Імпорттери перераховують суми ПДВ на спеціальні рахунки митних органів, крім випадку, коли як платіж застосовується вексельна форма розрахунку. Митні органи в свою чергу перераховують сплачений ПДВ на рахунок Державної митної служби України після повного оформлення вантажної митної декларації. В свою чергу ДМС України перераховує податок до Державного бюджету у триденний термін після повного оформлення ВМД.

В окремих випадках, за бажанням платника ПДВ, може бути застосована вексельна форма розрахунку (за винятком тих випадків, коли імпортується підакцизна продукція). При цьому він, відповідно до законодавства, повинен бути зареєстрований як платник ПДВ, мати власний індивідуальний номер платника ПДВ, ввозити товари за прямими договорами для власних виробничих потреб та мати право на відшкодування ПДВ за результатами попереднього звітного періоду. В такому випадку моментом сплати ПДВ вважається подача на митницю платником податку трьох оформлених примірників податкового векселя. Податковий вексель — це простий вексель, який видається платником ПДВ на суму податкового зобов'язання при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України. Перший примірник векселя залишається на митниці та ставиться на контроль, другий протягом трьох днів

з моменту завершення оформлення ВМД надається податковій інспекції за місцем реєстрації платника, третій отримує платник ПДВ для власного обліку.

Не є об'єктом оподаткування операції з: вивезення товарів за межі митного кордону України у митному режимі тимчасового вивезення, у митному режимі переробки, у тому числі об'єктів оперативного лізингу або транспортних засобів з метою їх ремонту; постачання товарів (супутніх послуг) на митну територію України у митному режимі відмови на користь держави

Від оподаткування податком на додану вартість при перетині митного кордону в Україні звільняються:

- товари та послуги, що передбачені для власних потреб дипломатичних представництв та консульських служб;
- товари спеціального призначення для інвалідів;
- лікарські засоби та вироби медичного призначення;
- товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва;
- вантажі із гуманітарною допомогою;
- сировина та матеріали, що ввозяться на територію України на давальницьких умовах;
- товари, що ввозяться в межах міжурядових угод про вільну торгівлю, угод про гуманітарну та науково-технічну співпрацю;
- інші, згідно законів України.

Також, Податковий кодекс визначає особливості справляння податку на додану вартість, зокрема у цьому документі зазначено, що тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від сплати податку на додану вартість операції імпорту (визначені статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива») техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів з метою споживання біопалива; до 1 січня 2016 року звільняються від сплати податку на додану вартість ввезення (пересилання) на митну територію України під митним режимом імпорту (реімпорту) товарів, крім підакцизних, що використовуються для потреб літакобудівної промисловості, якщо такі товари є звільненими від оподаткування ввізним митом тощо.

Відповідно до Закону України від 4 листопада 1999 року №1212-ХІУ «Про Єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», за переміщення транспортних засобів через митний кордон, залежно від режиму переміщення (ввезення, транзит), від виду, місткості або загальної маси транспортних засобів, справляється **єдиний збір**. Єдиний збір встановлюється щодо транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, які перетинають державний кордон України, і справляється за здійснення у пунктах пропуску митного кордону при транзиті вантажів і транспортних засобів, санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю, за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами

з моменту завершення оформлення ВМД надається податковій інспекції за місцем реєстрації платника, третій отримує платник ПДВ для власного обліку.

Не є об'єктом оподаткування операції з: вивезення товарів за межі митного кордону України у митному режимі тимчасового вивезення, у митному режимі переробки, у тому числі об'єктів оперативного лізингу або транспортних засобів з метою їх ремонту; постачання товарів (супутніх послуг) на митну територію України у митному режимі відмови на користь держави

Від оподаткування податком на додану вартість при перетині митного кордону в Україні звільняються:

- товари та послуги, що передбачені для власних потреб дипломатичних представництв та консульських служб;
- товари спеціального призначення для інвалідів;
- лікарські засоби та вироби медичного призначення;
- товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва;
- вантажі із гуманітарною допомогою;
- сировина та матеріали, що ввозяться на територію України на давальницьких умовах;
- товари, що ввозяться в межах міжурядових угод про вільну торгівлю, угод про гуманітарну та науково-технічну співпрацю;
- інші, згідно законів України.

Також, Податковий кодекс визначає особливості справляння податку на додану вартість, зокрема у цьому документі зазначено, що тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від сплати податку на додану вартість операції імпорту (визначені статтею 7 Закону України «Про альтернативні види палива») техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів з метою споживання біопалива; до 1 січня 2016 року звільняються від сплати податку на додану вартість ввезення (пересилання) на митну територію України під митним режимом імпорту (реімпорту) товарів, крім підакцизних, що використовуються для потреб літакобудівної промисловості, якщо такі товари є звільненими від оподаткування ввізним митом тощо.

Відповідно до Закону України від 4 листопада 1999 року №1212-ХІУ «Про Єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», за переміщення транспортних засобів через митний кордон, залежно від режиму переміщення (ввезення, транзит), від виду, місткості або загальної маси транспортних засобів, справляється **єдиний збір**. Єдиний збір встановлюється щодо транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, які перетинають державний кордон України, і справляється за здійснення у пунктах пропуску митного кордону при транзиті вантажів і транспортних засобів, санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю, за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами

України та за проїзд автомобільних транспортних засобів з перевищенням встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Ставки єдиного збору встановлюються у євро і справляється у національній валюті України за офіційним (обмінним) курсом Національного банку України на день сплати цього збору. Порядок справляння єдиного збору визначений Постановою КМУ від 24 жовтня 2002 р. № 1569 «Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску через державний кордон».

Порядок розрахунку єдиного збору представлено у таблиці 5.7.

Таблиця 5.7

РОЗРАХУНОК ЄДИНОГО ЗБОРУ

Вид транспортного засобу	Місткість або загальна маса	Формула, що використовується для розрахунку суми єдиного збору
1. Автобус	Від 10 до 30 місць включно	$2+0,02*L$
	Понад 30 місць	$5+0,02*L$
2. Вантажний автомобіль з/або без причепа та тягач з/або без напівпричепа	До 20 тонн включно	$5+0,02*L$
	Від 20 до 40 тонн включно	$10+0,02*L$
3. Великоваговий автотransпортний засіб	Від 40 до 44 тонн включно	$10+0,1*L$
	Від 44 до 52 тонн включно	$10+0,2*L$
	Від 52 до 60 тонн включно	$2+0,02*L$
	Понад 60 тонн (за кожні наступні 10 тонн)	$10+0,27*L+(M-60)/10*0,78*L$; якщо $(M-60)/10 \geq 1$
4. Великоваговий автотransпортний засіб з перевищенням установленого осьового навантаження	До 5 % включно	$+0,05*L$
	Від 5 до 10 % включно	$+0,1*L$
	Від 10 до 20 % включно	$+0,27*L$
	Понад 20 % (за кожні наступні 5%)	$+0,27*L+(O-20)/5*0,15*L$; якщо $(O-20)/5 \geq 1$
5. Великогабаритний автотransпортний засіб з перевищенням установленої ширини, висоти, довжини	За кожний параметр	$+0,03*N*L$
6. Залізничний вагон, контейнер		$2*V; 2*K$

L — протяжність маршруту; M — фактична маса великовагового автотransпортного засобу; O — фактичне осьове навантаження, що перевищує максимальне згідно із законодавством; N — кількість параме-

України та за проїзд автомобільних транспортних засобів з перевищенням встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Ставки єдиного збору встановлюються у євро і справляється у національній валюті України за офіційним (обмінним) курсом Національного банку України на день сплати цього збору. Порядок справляння єдиного збору визначений Постановою КМУ від 24 жовтня 2002 р. № 1569 «Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску через державний кордон».

Порядок розрахунку єдиного збору представлено у таблиці 5.7.

Таблиця 5.7

РОЗРАХУНОК ЄДИНОГО ЗБОРУ

Вид транспортного засобу	Місткість або загальна маса	Формула, що використовується для розрахунку суми єдиного збору
1. Автобус	Від 10 до 30 місць включно	$2+0,02*L$
	Понад 30 місць	$5+0,02*L$
2. Вантажний автомобіль з/або без причепа та тягач з/або без напівпричепа	До 20 тонн включно	$5+0,02*L$
	Від 20 до 40 тонн включно	$10+0,02*L$
3. Великоваговий автотransпортний засіб	Від 40 до 44 тонн включно	$10+0,1*L$
	Від 44 до 52 тонн включно	$10+0,2*L$
	Від 52 до 60 тонн включно	$2+0,02*L$
	Понад 60 тонн (за кожні наступні 10 тонн)	$10+0,27*L+(M-60)/10*0,78*L$; якщо $(M-60)/10 \geq 1$
4. Великоваговий автотransпортний засіб з перевищенням установленого осьового навантаження	До 5 % включно	$+0,05*L$
	Від 5 до 10 % включно	$+0,1*L$
	Від 10 до 20 % включно	$+0,27*L$
	Понад 20 % (за кожні наступні 5%)	$+0,27*L+(O-20)/5*0,15*L$; якщо $(O-20)/5 \geq 1$
5. Великогабаритний автотransпортний засіб з перевищенням установленої ширини, висоти, довжини	За кожний параметр	$+0,03*N*L$
6. Залізничний вагон, контейнер		$2*V; 2*K$

L — протяжність маршруту; M — фактична маса великовагового автотransпортного засобу; O — фактичне осьове навантаження, що перевищує максимальне згідно із законодавством; N — кількість параме-

трів з перевищенням габаритних розмірів згідно із законодавством для певного виду транспорту; V — кількість залізничних вагонів; K — кількість контейнерів

Єдиний збір може бути сплачений:

- власником транспортного засобу та вантажу;
- перевізником вантажу;
- іншою особою, уповноваженою власником або перевізником.

Для автомобільних транспортних засобів та контейнерів, які перетинають державний кордон України без вантажів, ставка єдиного збору за здійснення визначеного Законом контролю встановлюється у розмірі 20 відсотків ставки для відповідного автомобільного транспортного засобу та контейнеру. При цьому плата за проїзд автомобільними дорогами України (за кожен кілометр проїзду), у тому числі за перевищення встановлених розмірів загальної маси осей навантажень та (або) габаритних параметрів, справляється повністю. У разі перетинання державного кордону України залізничними вагонами без вантажів єдиний збір не справляється.

Єдиний збір з транспортних засобів не справляється: у випадку транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон України та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом в'їзду та виїзду цього вантажу, — з транспортних засобів, якими перевозяться вантажі гуманітарної допомоги, якщо товаросупровідні документи оформлені на отримувачів гуманітарної допомоги в Україні, що внесені до Єдиного реєстру отримувачів гуманітарної допомоги.

Слід зазначити, що існує ціла група платежів, які пов'язані з відповідальністю суб'єктів господарювання за порушення правових норм у сфері митного законодавства. Це, насамперед, штрафи за порушення митних правил; доходи від реалізації конфіскованих або прийнятих на зберігання предметів; безпосередньо конфіскована валюта, а також валюта, що конфіскована після закінчення строку зберігання; доходи від реалізації конфіскованих цінностей; національна валюта, заборонена до ввезення. [58]

5.3. Особливості оподаткування залежно від митного режиму

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України (імпорт)

При ввезенні товарів та транспортних засобів на митну територію України декларант обов'язково повинен сплатити податки та збори, передбачені чинним законодавством з урахуванням пільг та особливостей щодо певних товарів:

- ПДВ, датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення (ст.187.8 ПКУ).

трів з перевищенням габаритних розмірів згідно із законодавством для певного виду транспорту; V — кількість залізничних вагонів; K — кількість контейнерів

Єдиний збір може бути сплачений:

- власником транспортного засобу та вантажу;
- перевізником вантажу;
- іншою особою, уповноваженою власником або перевізником.

Для автомобільних транспортних засобів та контейнерів, які перетинають державний кордон України без вантажів, ставка єдиного збору за здійснення визначеного Законом контролю встановлюється у розмірі 20 відсотків ставки для відповідного автомобільного транспортного засобу та контейнеру. При цьому плата за проїзд автомобільними дорогами України (за кожен кілометр проїзду), у тому числі за перевищення встановлених розмірів загальної маси осей навантажень та (або) габаритних параметрів, справляється повністю. У разі перетинання державного кордону України залізничними вагонами без вантажів єдиний збір не справляється.

Єдиний збір з транспортних засобів не справляється: у випадку транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон України та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом в'їзду та виїзду цього вантажу, — з транспортних засобів, якими перевозяться вантажі гуманітарної допомоги, якщо товаросупровідні документи оформлені на отримувачів гуманітарної допомоги в Україні, що внесені до Єдиного реєстру отримувачів гуманітарної допомоги.

Слід зазначити, що існує ціла група платежів, які пов'язані з відповідальністю суб'єктів господарювання за порушення правових норм у сфері митного законодавства. Це, насамперед, штрафи за порушення митних правил; доходи від реалізації конфіскованих або прийнятих на зберігання предметів; безпосередньо конфіскована валюта, а також валюта, що конфіскована після закінчення строку зберігання; доходи від реалізації конфіскованих цінностей; національна валюта, заборонена до ввезення. [58]

5.3. Особливості оподаткування залежно від митного режиму

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію України (імпорт)

При ввезенні товарів та транспортних засобів на митну територію України декларант обов'язково повинен сплатити податки та збори, передбачені чинним законодавством з урахуванням пільг та особливостей щодо певних товарів:

- ПДВ, датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення (ст.187.8 ПКУ).

- мито, відповідно до ставок Митного тарифу України, чинними на день подання митної декларації.

- акцизний збір, сплачується за ставками, чинними на день подання вантажної митної декларації.

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час вивезення на митну територію України (експорт)

За митне оформлення ВМД справляються митні збори, вивізні (експортні) мито сплачується на загальних підставах за ставками, встановленими на експорт відповідними законами України, акцизний збір не сплачується при продажі товарів за валюту, ставка оподаткування при експорті товарів і супутніх такому експорту послуг становить 0 % від бази оподаткування відповідно до Податкового кодексу України.

З метою оподаткування до експорту прирівняні такі операції (пп. 185.1. ПКУ):

- поставка товарів (супутніх послуг), які знаходяться у вільному обігу на території України, до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 35 — 37 МК;

- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

Не вважаються експортом операції з поставки товарів або послуг за межі митного (або державного) кордону України, що не є об'єктом обкладення ПДВ, звільнені від ПДВ. Тобто такі операції не відображаються в декларації з ПДВ.

Для експортних операцій важливо визначити дату виникнення податкових зобов'язань з ПДВ (ст.187. ПКУ), а саме цією датою є дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг — дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку;

Платнику ПДВ слід подати до органу ДПС разом із декларацією з ПДВ оригінал п'ятого основного аркуша (екземпляра декларанта) ВМД, на якому митним органом вчинено напис про фактичне вивезення товарів за межі митної території України. Напис повинен бути засвідчений підписом посадової особи митного органу та гербовою печаткою. При цьому до оригіналів п'ятих основних аркушів ВМД прирівнюються оригінали аркушів з позначенням «3/8». Митний орган, що здійснив митне оформлення експорту товарів, ставить такий напис після отримання з митного органу на кордоні України офіційного повідомлення про фактичне вивезення товарів.

Оскільки експорт — оподатковувана операція, експортер має право на податковий кредит за товарами (супутніми послугами), придбаними для експортної поставки. Суми податкового кредиту відображаються в декларації з ПДВ у загальному порядку (рядок 10.1). Право на бюджетне відшкодування в експортерів також виникає в загальному порядку.

- мито, відповідно до ставок Митного тарифу України, чинними на день подання митної декларації.

- акцизний збір, сплачується за ставками, чинними на день подання вантажної митної декларації.

Сплата податків і зборів, якими обкладаються товари під час вивезення на митну територію України (експорт)

За митне оформлення ВМД справляються митні збори, вивізні (експортні) мито сплачується на загальних підставах за ставками, встановленими на експорт відповідними законами України, акцизний збір не сплачується при продажі товарів за валюту, ставка оподаткування при експорті товарів і супутніх такому експорту послуг становить 0 % від бази оподаткування відповідно до Податкового кодексу України.

З метою оподаткування до експорту прирівняні такі операції (пп. 185.1. ПКУ):

- поставка товарів (супутніх послуг), які знаходяться у вільному обігу на території України, до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони, створених згідно з положеннями глав 35 — 37 МК;

- постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом.

Не вважаються експортом операції з поставки товарів або послуг за межі митного (або державного) кордону України, що не є об'єктом обкладення ПДВ, звільнені від ПДВ. Тобто такі операції не відображаються в декларації з ПДВ.

Для експортних операцій важливо визначити дату виникнення податкових зобов'язань з ПДВ (ст.187. ПКУ), а саме цією датою є дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг — дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку;

Платнику ПДВ слід подати до органу ДПС разом із декларацією з ПДВ оригінал п'ятого основного аркуша (екземпляра декларанта) ВМД, на якому митним органом вчинено напис про фактичне вивезення товарів за межі митної території України. Напис повинен бути засвідчений підписом посадової особи митного органу та гербовою печаткою. При цьому до оригіналів п'ятих основних аркушів ВМД прирівнюються оригінали аркушів з позначенням «3/8». Митний орган, що здійснив митне оформлення експорту товарів, ставить такий напис після отримання з митного органу на кордоні України офіційного повідомлення про фактичне вивезення товарів.

Оскільки експорт — оподатковувана операція, експортер має право на податковий кредит за товарами (супутніми послугами), придбаними для експортної поставки. Суми податкового кредиту відображаються в декларації з ПДВ у загальному порядку (рядок 10.1). Право на бюджетне відшкодування в експортерів також виникає в загальному порядку.

Експорт можливий і без фактичного вивезення товарів за територію України, проте конкретно з метою обкладення ПДВ такі операції не вважаються експортними, оскільки вони не передбачають складання ВМД, яка могла б підтвердити факт перетину митного кордону України. Це означає, що до цих операцій незастосовні правила оподаткування експортних операцій, а діють загальні правила обкладення ПДВ поставки товарів. Тобто ставка ПДВ застосовується залежно від місця поставки товарів (місце визначається згідно з ст.186 ПКУ). Можливі два різновиди таких «не вивізних» експортних операцій:

- товари передаються нерезиденту на митній території України. Оскільки місце поставки товарів знаходиться на території України, операція обкладається ПДВ за ставкою 20 % і відображається в рядку 1 декларації з ПДВ;

- товари придбано та передано нерезиденту за межами території України. У цьому випадку місце поставки знаходиться за межами митної території України, тому об'єкт оподаткування відсутній.

Для експортної частини бартерної операції застосовуються ті ж правила обкладення ПДВ, що і для експорту з грошовою формою розрахунків. А для зустрічної (імпортної) поставки товарів застосовуються такі правила оподаткування:

- базою оподаткування є митна вартість імпортних товарів, перерахована в гривні за курсом НБУ на кінець операційного дня, у якому товар уперше потрапив під митний контроль. Базу оподаткування визначають митні органи (як правило, на практиці застосовується курс НБУ на дату оформлення ВМД);

- ставка оподаткування — 20 %;

- дата виникнення податкових зобов'язань — дата подання ВМД;

- дата виникнення податкового кредиту — дата сплати «імпортного» ПДВ. Така сума ПДВ відображається в рядку 12.1 у декларації за звітний період.

Реекспорт, реімпорт

Обидва режими передбачають повернення товарів на митну територію країни, з якої вони були ввезені: реімпорт — це повернення українських товарів з іншої держави, реекспорт — навпаки, зворотне вивезення іноземних товарів з України.

Проте оподатковуються ці режими так само, як і звичайні імпорт та експорт. А законодавством не передбачений розподіл сфер застосування імпорту та реімпорту, з одного боку, й експорту та реекспорту, — з іншого.

Сплата податків (зборів) при вивезенні товарів в режимі реекспорту:

1. При реекспорті товарів ПДВ не сплачується.

2. Товари, поміщені у митний режим реекспорту, звільняються від оподаткування вивізним митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 16 Митного Кодексу (ст. 286 МКУ).

Експорт можливий і без фактичного вивезення товарів за територію України, проте конкретно з метою обкладення ПДВ такі операції не вважаються експортними, оскільки вони не передбачають складання ВМД, яка могла б підтвердити факт перетину митного кордону України. Це означає, що до цих операцій незастосовні правила оподаткування експортних операцій, а діють загальні правила обкладення ПДВ поставки товарів. Тобто ставка ПДВ застосовується залежно від місця поставки товарів (місце визначається згідно з ст.186 ПКУ). Можливі два різновиди таких «не вивізних» експортних операцій:

- товари передаються нерезиденту на митній території України. Оскільки місце поставки товарів знаходиться на території України, операція обкладається ПДВ за ставкою 20 % і відображається в рядку 1 декларації з ПДВ;

- товари придбано та передано нерезиденту за межами території України. У цьому випадку місце поставки знаходиться за межами митної території України, тому об'єкт оподаткування відсутній.

Для експортної частини бартерної операції застосовуються ті ж правила обкладення ПДВ, що і для експорту з грошовою формою розрахунків. А для зустрічної (імпортної) поставки товарів застосовуються такі правила оподаткування:

- базою оподаткування є митна вартість імпортних товарів, перерахована в гривні за курсом НБУ на кінець операційного дня, у якому товар уперше потрапив під митний контроль. Базу оподаткування визначають митні органи (як правило, на практиці застосовується курс НБУ на дату оформлення ВМД);

- ставка оподаткування — 20 %;

- дата виникнення податкових зобов'язань — дата подання ВМД;

- дата виникнення податкового кредиту — дата сплати «імпортного» ПДВ. Така сума ПДВ відображається в рядку 12.1 у декларації за звітний період.

Реекспорт, реімпорт

Обидва режими передбачають повернення товарів на митну територію країни, з якої вони були ввезені: реімпорт — це повернення українських товарів з іншої держави, реекспорт — навпаки, зворотне вивезення іноземних товарів з України.

Проте оподатковуються ці режими так само, як і звичайні імпорт та експорт. А законодавством не передбачений розподіл сфер застосування імпорту та реімпорту, з одного боку, й експорту та реекспорту, — з іншого.

Сплата податків (зборів) при вивезенні товарів в режимі реекспорту:

1. При реекспорті товарів ПДВ не сплачується.

2. Товари, поміщені у митний режим реекспорту, звільняються від оподаткування вивізним митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 16 Митного Кодексу (ст. 286 МКУ).

3. Акцизний збір не справляється при реалізації підакцизних товарів (продукції) на експорт за іноземну валюту. Враховуючи, що при вивезенні товарів за межі митної території України застосовується митний режим «експорт», це положення слід застосовувати і при реекспорті.

4. При вивезенні (експорті) товарів за межі митної території в режимі реекспорт під час проходження митного контролю з юридичних і фізичних осіб стягуються митні збори.

Реімпорт.

Відповідно до ст. 206.2.1. ПКУ у митних режимах імпорту та реімпорту ПДВ сплачується у повному обсязі.

Товари, поміщені у митний режим реімпорту, звільняються від оподаткування ввізним митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 14 Митного Кодексу (ст. 286 МКУ).

В разі реімпорту товарів протягом шести місяців з дати їх експорту суми вивізного (експортного) мита, сплачені при їх експорті, повертаються власникам цих товарів або уповноваженим ними особам на підставі їх заяв. Повернення зазначених сум здійснюється за рахунок Державного бюджету України органами Державного казначейства України за поданням відповідних митних органів.

При зворотному ввезенні заявлених до режиму реімпорту товарів вивізне (експортне) мито повертається власникам цих товарів, або уповноваженим ними особам, якщо воно сплачено при експорті.

Повернення сум вивізного (експортного) мита повинно здійснюватись за рахунок Державного бюджету України органами Державного казначейства України за поданням відповідних митних органів при виконанні одночасно таких умов [51, с. 31]:

1) зворотне ввезення реімпортованих товарів в Україну здійснюється протягом шести місяців з дати їх експорту;

2) власником цих товарів або уповноваженим ним особами подається заява на повернення сум цього мита;

3) подається в митний орган примірник вантажної митної декларації в режимі експорту, за якою нараховувалось та сплачувалось вивізне (експортне) мито;

4) письмове підтвердження митного органу, якому сплачувалось це мито (або його правонаступнику), про його фактичне надходження на рахунок митного органу чи безпосередньо до бюджету.

Крім цього, особа, яка переміщує товари в режимі реімпорту, повинна сплатити суми, одержані експортером як виплати або за рахунок інших пільг, наданих йому при експорті цих товарів, а також відсотки з цих сум. Поверненню підлягають тільки фактично сплачені суми вивізного (експортного) мита

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму тимчасове ввезення:

- митні збори справляються;

3. Акцизний збір не справляється при реалізації підакцизних товарів (продукції) на експорт за іноземну валюту. Враховуючи, що при вивезенні товарів за межі митної території України застосовується митний режим «експорт», це положення слід застосовувати і при реекспорті.

4. При вивезенні (експорті) товарів за межі митної території в режимі реекспорт під час проходження митного контролю з юридичних і фізичних осіб стягуються митні збори.

Реімпорт.

Відповідно до ст. 206.2.1. ПКУ у митних режимах імпорту та реімпорту ПДВ сплачується у повному обсязі.

Товари, поміщені у митний режим реімпорту, звільняються від оподаткування ввізним митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 14 Митного Кодексу (ст. 286 МКУ).

В разі реімпорту товарів протягом шести місяців з дати їх експорту суми вивізного (експортного) мита, сплачені при їх експорті, повертаються власникам цих товарів або уповноваженим ними особам на підставі їх заяв. Повернення зазначених сум здійснюється за рахунок Державного бюджету України органами Державного казначейства України за поданням відповідних митних органів.

При зворотному ввезенні заявлених до режиму реімпорту товарів вивізне (експортне) мито повертається власникам цих товарів, або уповноваженим ними особам, якщо воно сплачено при експорті.

Повернення сум вивізного (експортного) мита повинно здійснюватись за рахунок Державного бюджету України органами Державного казначейства України за поданням відповідних митних органів при виконанні одночасно таких умов [51, с. 31]:

1) зворотне ввезення реімпортованих товарів в Україну здійснюється протягом шести місяців з дати їх експорту;

2) власником цих товарів або уповноваженим ним особами подається заява на повернення сум цього мита;

3) подається в митний орган примірник вантажної митної декларації в режимі експорту, за якою нараховувалось та сплачувалось вивізне (експортне) мито;

4) письмове підтвердження митного органу, якому сплачувалось це мито (або його правонаступнику), про його фактичне надходження на рахунок митного органу чи безпосередньо до бюджету.

Крім цього, особа, яка переміщує товари в режимі реімпорту, повинна сплатити суми, одержані експортером як виплати або за рахунок інших пільг, наданих йому при експорті цих товарів, а також відсотки з цих сум. Поверненню підлягають тільки фактично сплачені суми вивізного (експортного) мита

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму тимчасове ввезення:

- митні збори справляються;

- До товарів, поміщених у митний режим тимчасового ввезення, застосовується умовне часткове звільнення від оподаткування ввізним митом у порядку, визначеному главою 18 Митного Кодексу.

У разі випуску товарів, поміщених у митний режим тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування ввізним митом, у вільний обіг на митній території України або передачі таких товарів у користування іншій особі ввізне мито сплачується у порядку, визначеному частиною сьомою статті 106 Митного Кодексу.;

- акцизний збір не сплачується відповідно ст.219 ПКУ;

- ПДВ. Відповідно до ст..206.2.4. ПКУ у митному режимі тимчасового ввезення застосовується умовне звільнення від оподаткування, а саме:

а) повне умовне звільнення застосовується у разі: тимчасового ввезення на митну територію України та подальшого вивезення товарів; повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу тощо.

б) часткове умовне звільнення застосовується в разі тимчасового ввезення товарів з метою виробництва чи виконання робіт. При цьому за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування зазначених товарів на митній території України сплачується 3 відсотки суми податку, який підлягав би сплаті в разі випуску товарів у вільний обіг відповідно до митного режиму імпорту. Сплачені суми податку включаються до складу сум податку, що відносяться до податкового кредиту періоду, в якому було сплачено податок. У такому ж порядку сплачується податок у разі продовження строку тимчасового ввезення зазначених товарів відповідно до Митного кодексу України.

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму тимчасове вивезення:

- митні збори справляються;

- до товарів, поміщених у митний режим тимчасового вивезення, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування вивізним митом при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 19 Митного Кодексу;

- акцизний збір не сплачується відповідно ст.219 ПКУ;

ПДВ. Відповідно до ст..206.2.4. ПКУ у митному режимі тимчасового вивезення застосовується умовне звільнення від оподаткування, а саме:

а) повне умовне звільнення застосовується у разі: тимчасового ввезення на митну територію України та подальшого вивезення товарів; повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу тощо.

б) часткове умовне звільнення застосовується в разі тимчасового ввезення товарів з метою виробництва чи виконання робіт. При цьому за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування зазначених товарів на митній території України сплачується 3 відсотки суми податку, який підлягав би сплаті в разі випуску товарів у вільний

- До товарів, поміщених у митний режим тимчасового ввезення, застосовується умовне часткове звільнення від оподаткування ввізним митом у порядку, визначеному главою 18 Митного Кодексу.

У разі випуску товарів, поміщених у митний режим тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування ввізним митом, у вільний обіг на митній території України або передачі таких товарів у користування іншій особі ввізне мито сплачується у порядку, визначеному частиною сьомою статті 106 Митного Кодексу.;

- акцизний збір не сплачується відповідно ст.219 ПКУ;

- ПДВ. Відповідно до ст..206.2.4. ПКУ у митному режимі тимчасового ввезення застосовується умовне звільнення від оподаткування, а саме:

а) повне умовне звільнення застосовується у разі: тимчасового ввезення на митну територію України та подальшого вивезення товарів; повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу тощо.

б) часткове умовне звільнення застосовується в разі тимчасового ввезення товарів з метою виробництва чи виконання робіт. При цьому за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування зазначених товарів на митній території України сплачується 3 відсотки суми податку, який підлягав би сплаті в разі випуску товарів у вільний обіг відповідно до митного режиму імпорту. Сплачені суми податку включаються до складу сум податку, що відносяться до податкового кредиту періоду, в якому було сплачено податок. У такому ж порядку сплачується податок у разі продовження строку тимчасового ввезення зазначених товарів відповідно до Митного кодексу України.

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму тимчасове вивезення:

- митні збори справляються;

- до товарів, поміщених у митний режим тимчасового вивезення, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування вивізним митом при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 19 Митного Кодексу;

- акцизний збір не сплачується відповідно ст.219 ПКУ;

ПДВ. Відповідно до ст..206.2.4. ПКУ у митному режимі тимчасового вивезення застосовується умовне звільнення від оподаткування, а саме:

а) повне умовне звільнення застосовується у разі: тимчасового ввезення на митну територію України та подальшого вивезення товарів; повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу тощо.

б) часткове умовне звільнення застосовується в разі тимчасового ввезення товарів з метою виробництва чи виконання робіт. При цьому за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування зазначених товарів на митній території України сплачується 3 відсотки суми податку, який підлягав би сплаті в разі випуску товарів у вільний

обіг відповідно до митного режиму імпорту. Сплачені суми податку включаються до складу сум податку, що відносяться до податкового кредиту періоду, в якому було сплачено податок. У такому ж порядку сплачується податок у разі продовження строку тимчасового ввезення зазначених товарів відповідно до Митного кодексу України.

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму «транзит»

До товарів, що переміщуються в режимі транзиту, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом, акцизним збором за умови здійснення заходів щодо гарантування доставки товарів (продукції) у порядку, визначеному митним законодавством (ст.219.1 ПКУ) і ПДВ (ст.206.2.2.ПКУ). Митні збори сплачуються на загальних підставах.

Переробка на митній території України: операції з давальницькою сировиною

Із визначення митного режиму «переробка на митній території України» випливає, що при його обранні, потрібно буде виконати не одну операцію, а три: ввезти на митну територію України товари, переробити ці товари, та вивезти за межі митної території України (експортувати) результати переробки (тобто вже не товари, а певну, одержану в результаті їхньої технологічної переробки, продукцію). Розглянемо кожну стадію (ввезення, переробка, експорт) митного режиму, що розглядається.

Ввезення давальницької сировини на митну територію України. При ввезенні давальницької сировини на митну територію України для її переробки український виробник отримує повне умовне звільнення від сплати ПДВ, акцизного збору та миту в тому випадку, якщо він ДПП за своїм місцезнаходженням видасть на всі ці суми простий авальований вексель з відстроченням платежу на строк переробки давальницької сировини, що не перевищує максимального строку, встановленого законодавством України, яке регулює проведення операцій з давальницькою сировиною (ст.204.1 , 217 ПКУ).

Порядок видачі, обліку, відстрочення та оплати (погашення) авальованих векселів визначається відповідно до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах». При цьому сума податків та зборів, зазначена у векселі, наводиться в тій же валюті, яка вказана в зовнішньоекономічному контракті. ДПП після прийняття векселя на його зворотній стороні проставляє напис «Узято на облік», позначає дату взяття на облік та обліковий номер з літерою «В» (тобто, український виконавець). Всі ці надписи засвідчуються підписом начальника ДПП (або заступника начальника) і завіряються печаткою. Оригінал векселя (перший примірник) залишається в ДПП (векселедержателя), а його другий та третій примірники (копії), завірені підписом та печаткою (авізовані) зазначеною ДПП, повертаються українському виконавцю для пред'явлення митним органам (підстава для митного оформлення давальницької сировини) та для власного обліку.

обіг відповідно до митного режиму імпорту. Сплачені суми податку включаються до складу сум податку, що відносяться до податкового кредиту періоду, в якому було сплачено податок. У такому ж порядку сплачується податок у разі продовження строку тимчасового ввезення зазначених товарів відповідно до Митного кодексу України.

Сплата податків і зборів при застосуванні митного режиму «транзит»

До товарів, що переміщуються в режимі транзиту, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом, акцизним збором за умови здійснення заходів щодо гарантування доставки товарів (продукції) у порядку, визначеному митним законодавством (ст.219.1 ПКУ) і ПДВ (ст.206.2.2.ПКУ). Митні збори сплачуються на загальних підставах.

Переробка на митній території України: операції з давальницькою сировиною

Із визначення митного режиму «переробка на митній території України» випливає, що при його обранні, потрібно буде виконати не одну операцію, а три: ввезти на митну територію України товари, переробити ці товари, та вивезти за межі митної території України (експортувати) результати переробки (тобто вже не товари, а певну, одержану в результаті їхньої технологічної переробки, продукцію). Розглянемо кожну стадію (ввезення, переробка, експорт) митного режиму, що розглядається.

Ввезення давальницької сировини на митну територію України. При ввезенні давальницької сировини на митну територію України для її переробки український виробник отримує повне умовне звільнення від сплати ПДВ, акцизного збору та миту в тому випадку, якщо він ДПП за своїм місцезнаходженням видасть на всі ці суми простий авальований вексель з відстроченням платежу на строк переробки давальницької сировини, що не перевищує максимального строку, встановленого законодавством України, яке регулює проведення операцій з давальницькою сировиною (ст.204.1 , 217 ПКУ).

Порядок видачі, обліку, відстрочення та оплати (погашення) авальованих векселів визначається відповідно до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах». При цьому сума податків та зборів, зазначена у векселі, наводиться в тій же валюті, яка вказана в зовнішньоекономічному контракті. ДПП після прийняття векселя на його зворотній стороні проставляє напис «Узято на облік», позначає дату взяття на облік та обліковий номер з літерою «В» (тобто, український виконавець). Всі ці надписи засвідчуються підписом начальника ДПП (або заступника начальника) і завіряються печаткою. Оригінал векселя (перший примірник) залишається в ДПП (векселедержателя), а його другий та третій примірники (копії), завірені підписом та печаткою (авізовані) зазначеною ДПП, повертаються українському виконавцю для пред'явлення митним органам (підстава для митного оформлення давальницької сировини) та для власного обліку.

Податки та збори, про які йшла мова вище, сплачуються у разі, якщо вексель не погашається у зазначені в ньому строки. Іншими словами, якщо після ввезення на митну територію України давальницької сировини український виробник не вивозить з будь-яких причин (наприклад, внаслідок форс-мажорних обставин або реалізації на митній території України) вже виготовлену продукцію у встановлені у векселі строки, то податки та збори сплачуються повністю (частково — в разі часткового вивезення) не як при митному режимі «переробка на митній території України», а як при імпорті (це стосується і випадку, коли український виконавець отримує давальницьку сировину або готову продукцію в рахунок плати за виконані роботи (надані послуги) з переробки (бартеру)).

Сума податку (збору), вказана у векселі в іноземній валюті, перераховується в гривні за курсом НБУ, що діяв на день платежу. Днем платежу за векселем є календарний день, наступний за днем, що є кінцевим терміном вивезення готової продукції за межі митної території України. При цьому для сплати кожного виду податку чи збору виписується окреме платіжне доручення.

Погашення векселя здійснюється шляхом здійснення відмітки на його лицьовій стороні «Погашено», яка засвідчується підписом начальника (або заступника начальника) ДПІ за місцезнаходженням векселедавця (українського виробника) та завіряється печаткою. При цьому, якщо останній день терміну погашення векселя (тобто день вивезення за межі митної території України готової продукції) припадає на вихідний (або святковий) день, то останнім днем терміну вважається наступний за таким вихідним (або святковим) робочий день.

Вивезення готової продукції за межі митної території України. При вивезенні за межі митної території України в режимі експорту готової продукції, що вироблена з давальницької сировини іноземного замовника, ПДВ, акцизний збір та вивізне мито не сплачуються українським виконавцем (який є імпортером давальницької сировини та експортером готової продукції). Крім того, вказана готова продукція при її експорті не підпадає під режим ліцензування та квотування (тобто не застосовуються методи нетарифного регулювання).

Митний збір при застосуванні митного режиму «переробка на митній території України» стягується як при ввезенні українським виконавцем давальницької сировини, так і при вивезенні ним готової (виготовленої із раніше ввезеної сировини) продукції в режимі «експорту».

В процесі переробки давальницької сировини в українського виробника окрім готової продукції (продуктів переробки) майже завжди утворюються ще й відходи переробки та залишки переробки. Відходи переробки, тобто будь-які матеріали, предмети та речовини, що утворюються в процесі виконання операцій з переробки товарів і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення, підлягають знищенню (утилізації, видаленню, тощо) без сплати імпортного ПДВ, ввізного мита та акцизного збору. Залишки переробки, тобто, частина матеріалів, речо-

Податки та збори, про які йшла мова вище, сплачуються у разі, якщо вексель не погашається у зазначені в ньому строки. Іншими словами, якщо після ввезення на митну територію України давальницької сировини український виробник не вивозить з будь-яких причин (наприклад, внаслідок форс-мажорних обставин або реалізації на митній території України) вже виготовлену продукцію у встановлені у векселі строки, то податки та збори сплачуються повністю (частково — в разі часткового вивезення) не як при митному режимі «переробка на митній території України», а як при імпорті (це стосується і випадку, коли український виконавець отримує давальницьку сировину або готову продукцію в рахунок плати за виконані роботи (надані послуги) з переробки (бартеру)).

Сума податку (збору), вказана у векселі в іноземній валюті, перераховується в гривні за курсом НБУ, що діяв на день платежу. Днем платежу за векселем є календарний день, наступний за днем, що є кінцевим терміном вивезення готової продукції за межі митної території України. При цьому для сплати кожного виду податку чи збору виписується окреме платіжне доручення.

Погашення векселя здійснюється шляхом здійснення відмітки на його лицьовій стороні «Погашено», яка засвідчується підписом начальника (або заступника начальника) ДПІ за місцезнаходженням векселедавця (українського виробника) та завіряється печаткою. При цьому, якщо останній день терміну погашення векселя (тобто день вивезення за межі митної території України готової продукції) припадає на вихідний (або святковий) день, то останнім днем терміну вважається наступний за таким вихідним (або святковим) робочий день.

Вивезення готової продукції за межі митної території України. При вивезенні за межі митної території України в режимі експорту готової продукції, що вироблена з давальницької сировини іноземного замовника, ПДВ, акцизний збір та вивізне мито не сплачуються українським виконавцем (який є імпортером давальницької сировини та експортером готової продукції). Крім того, вказана готова продукція при її експорті не підпадає під режим ліцензування та квотування (тобто не застосовуються методи нетарифного регулювання).

Митний збір при застосуванні митного режиму «переробка на митній території України» стягується як при ввезенні українським виконавцем давальницької сировини, так і при вивезенні ним готової (виготовленої із раніше ввезеної сировини) продукції в режимі «експорту».

В процесі переробки давальницької сировини в українського виробника окрім готової продукції (продуктів переробки) майже завжди утворюються ще й відходи переробки та залишки переробки. Відходи переробки, тобто будь-які матеріали, предмети та речовини, що утворюються в процесі виконання операцій з переробки товарів і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення, підлягають знищенню (утилізації, видаленню, тощо) без сплати імпортного ПДВ, ввізного мита та акцизного збору. Залишки переробки, тобто, частина матеріалів, речо-

вин, що утворилися внаслідок виконання операцій з переробки давальницької сировини і мають господарську цінність, повинні бути заявлені українським виробником до митного оформлення у відповідний митний режим (наприклад, експорт, імпорт), залежно від умов зовнішньоекономічного договору. При цьому ПДВ, акцизний та митний збори, мито сплачується відповідно до обраного митного режиму.

Переробка на митній території України: обробка, ремонт та повне використання товарів

Ввезення товарів на митну територію України для їх ремонту, обробки та повного використання в режимі «переробка на митній території України». При ввезенні товарів на митну територію України для їх обробки та повного використання сплачується на загальних підставах акцизний збір, ПДВ, ввізне (імпортне) мито. Якщо в Україну ввозяться для ремонту товари, акцизний збір та ПДВ сплачуються як при їх імпорті, а ввізне (імпортне) мито не сплачується.

Вивезення відремонтованих, оброблених та використаних товарів (у складі певної продукції) при застосуванні режиму «переробка на митній території України». При вивезенні за межі митної території України вже відремонтованих або оброблених товарів, так само, як і товарів, повністю використаних в процесі переробки (у складі певної продукції), ПДВ, акцизний збір та вивізне мито сплачується як при експорті товарів.

Продаж продуктів переробки (обробки, ремонту, повного використання) на митній території України. При продажу на митній території України продуктів переробки (без їх вивезення), виготовлених в процесі ремонту, обробки, повного використання раніше ввезених товарів, ПДВ, акцизний збір, мито сплачуються як при імпорті товарів.

Переробка за межами митної території України

Переробка давальницької сировини українського замовника, тобто вивезення давальницької сировини за межі митної території України.

Український замовник, що вивозить за межі митної території України давальницьку сировину для її переробки, повинен на суму вивізного (експортного) мита, інших податків і зборів (крім митних зборів) видати простий вексель ДПП за своїм місцезнаходженням. Цей вексель надає право українському замовнику на відстрочку сплати зазначеної в ньому суми податків і зборів на період здійснення операції з давальницькою сировиною (тобто, на період з дати вивезення сировини за межі митної території України до дати ввезення на митну територію України вже виготовленої з цієї сировини готової продукції). Якщо ж український замовник ввезе готову продукцію (виготовлену з раніше вивезеної давальницької сировини) на митну територію України в термін, на який йому надавалася відстрочка сплати суми, зазначеної у векселі, цей вексель погашається і вивізне (експортне) мито, податки та збори (крім митних зборів) не сплачуються. Слід зазначити, що суми податків і зборів, зазначених у векселі, нараховуються умовно, тобто вони сплачуються тільки за певних умов (наприклад, порушення термінів ввезення готової продукції, виготовленої з раніше вивезеної давальницької сировини).

вин, що утворилися внаслідок виконання операцій з переробки давальницької сировини і мають господарську цінність, повинні бути заявлені українським виробником до митного оформлення у відповідний митний режим (наприклад, експорт, імпорт), залежно від умов зовнішньоекономічного договору. При цьому ПДВ, акцизний та митний збори, мито сплачується відповідно до обраного митного режиму.

Переробка на митній території України: обробка, ремонт та повне використання товарів

Ввезення товарів на митну територію України для їх ремонту, обробки та повного використання в режимі «переробка на митній території України». При ввезенні товарів на митну територію України для їх обробки та повного використання сплачується на загальних підставах акцизний збір, ПДВ, ввізне (імпортне) мито. Якщо в Україну ввозяться для ремонту товари, акцизний збір та ПДВ сплачуються як при їх імпорті, а ввізне (імпортне) мито не сплачується.

Вивезення відремонтованих, оброблених та використаних товарів (у складі певної продукції) при застосуванні режиму «переробка на митній території України». При вивезенні за межі митної території України вже відремонтованих або оброблених товарів, так само, як і товарів, повністю використаних в процесі переробки (у складі певної продукції), ПДВ, акцизний збір та вивізне мито сплачується як при експорті товарів.

Продаж продуктів переробки (обробки, ремонту, повного використання) на митній території України. При продажу на митній території України продуктів переробки (без їх вивезення), виготовлених в процесі ремонту, обробки, повного використання раніше ввезених товарів, ПДВ, акцизний збір, мито сплачуються як при імпорті товарів.

Переробка за межами митної території України

Переробка давальницької сировини українського замовника, тобто вивезення давальницької сировини за межі митної території України.

Український замовник, що вивозить за межі митної території України давальницьку сировину для її переробки, повинен на суму вивізного (експортного) мита, інших податків і зборів (крім митних зборів) видати простий вексель ДПП за своїм місцезнаходженням. Цей вексель надає право українському замовнику на відстрочку сплати зазначеної в ньому суми податків і зборів на період здійснення операції з давальницькою сировиною (тобто, на період з дати вивезення сировини за межі митної території України до дати ввезення на митну територію України вже виготовленої з цієї сировини готової продукції). Якщо ж український замовник ввезе готову продукцію (виготовлену з раніше вивезеної давальницької сировини) на митну територію України в термін, на який йому надавалася відстрочка сплати суми, зазначеної у векселі, цей вексель погашається і вивізне (експортне) мито, податки та збори (крім митних зборів) не сплачуються. Слід зазначити, що суми податків і зборів, зазначених у векселі, нараховуються умовно, тобто вони сплачуються тільки за певних умов (наприклад, порушення термінів ввезення готової продукції, виготовленої з раніше вивезеної давальницької сировини).

Залишки переробки, тобто частина матеріалів, речовин, що утворилися внаслідок виконання операцій з переробки давальницької сировини та мають господарську цінність, мають бути заявлені українським замовником до митного оформлення у відповідний митний режим (наприклад, імпорт) або реалізовані на території держави виробника.

Ввезення готової продукції (виготовленої з раніше вивезеної давальницької сировини українського замовника) на митну територію України:

- ПДВ сплачується на загальних підставах у порядку, встановленому для митного режиму імпорту за ставкою, дійсною на день оформлення ввізної ВМД (ст.206.2.6. ПКУ);

- митний збір сплачується на загальних підставах.

До продуктів переробки застосовується часткове звільнення від оподаткування ввізним митом, відповідно до якого сплаті підлягає позитивна різниця між сумою ввізного мита, нарахованою на продукти переробки, та сумою ввізного мита, яка підлягала б сплаті в разі імпорту відповідних товарів, що були вивезені за межі митної території України для переробки.

При ввезенні певних видів готової продукції (товарів) окремими законодавчими актами, якими визначений порядок нарахування й сплати податків і зборів, може встановлюватися пільговий режим ввезення (імпорту) зазначених товарів (готової продукції). Це стосується, в першу чергу, тих імпортованих товарів (готової продукції), що не є підакцизними (тобто, акцизний збір на них не нараховується) і відносно до яких не встановлені ставки ввізного (імпортного) мита (тобто, мито не нараховується).

При митному оформленні товарів, що вивозяться українським замовником *за межі митної території України для їхнього ремонту, обробки або повного використання*, мито (експортне мито), ПДВ та акцизний збір не сплачуються. Зазначені податки і збори не сплачуються тільки у випадку, якщо український замовник ввезе продукти переробки (або товари) у встановлені терміни, що, як правило, не перевищують 90 календарних днів. Митний збір при цьому сплачується на загальних підставах.

Реалізація продуктів переробки або товарів за межами митної території України. При реалізації за межами митної території України продуктів переробки або товарів (при ремонті, обробці або використанні яких були виготовлені зазначені продукти), сплачуються податки і збори в такому ж порядку, якби ці продукти переробки або товари були експортовані.

Ввезення продуктів переробки на митну територію України. При ввезенні на митну територію України продуктів переробки, виготовлених у процесі ремонту, обробки, повного використання раніше вивезених товарів українського замовника, ввізне (імпортне) мито, акцизний і митний збори, ПДВ сплачуються як при імпорті товарів (відповідно до тих же нормативних актів, що і при ввезенні готової продукції, виготовленої з давальницької сировини (див. вище)).

Залишки переробки, тобто частина матеріалів, речовин, що утворилися внаслідок виконання операцій з переробки давальницької сировини та мають господарську цінність, мають бути заявлені українським замовником до митного оформлення у відповідний митний режим (наприклад, імпорт) або реалізовані на території держави виробника.

Ввезення готової продукції (виготовленої з раніше вивезеної давальницької сировини українського замовника) на митну територію України:

- ПДВ сплачується на загальних підставах у порядку, встановленому для митного режиму імпорту за ставкою, дійсною на день оформлення ввізної ВМД (ст.206.2.6. ПКУ);

- митний збір сплачується на загальних підставах.

До продуктів переробки застосовується часткове звільнення від оподаткування ввізним митом, відповідно до якого сплаті підлягає позитивна різниця між сумою ввізного мита, нарахованою на продукти переробки, та сумою ввізного мита, яка підлягала б сплаті в разі імпорту відповідних товарів, що були вивезені за межі митної території України для переробки.

При ввезенні певних видів готової продукції (товарів) окремими законодавчими актами, якими визначений порядок нарахування й сплати податків і зборів, може встановлюватися пільговий режим ввезення (імпорту) зазначених товарів (готової продукції). Це стосується, в першу чергу, тих імпортованих товарів (готової продукції), що не є підакцизними (тобто, акцизний збір на них не нараховується) і відносно до яких не встановлені ставки ввізного (імпортного) мита (тобто, мито не нараховується).

При митному оформленні товарів, що вивозяться українським замовником *за межі митної території України для їхнього ремонту, обробки або повного використання*, мито (експортне мито), ПДВ та акцизний збір не сплачуються. Зазначені податки і збори не сплачуються тільки у випадку, якщо український замовник ввезе продукти переробки (або товари) у встановлені терміни, що, як правило, не перевищують 90 календарних днів. Митний збір при цьому сплачується на загальних підставах.

Реалізація продуктів переробки або товарів за межами митної території України. При реалізації за межами митної території України продуктів переробки або товарів (при ремонті, обробці або використанні яких були виготовлені зазначені продукти), сплачуються податки і збори в такому ж порядку, якби ці продукти переробки або товари були експортовані.

Ввезення продуктів переробки на митну територію України. При ввезенні на митну територію України продуктів переробки, виготовлених у процесі ремонту, обробки, повного використання раніше вивезених товарів українського замовника, ввізне (імпортне) мито, акцизний і митний збори, ПДВ сплачуються як при імпорті товарів (відповідно до тих же нормативних актів, що і при ввезенні готової продукції, виготовленої з давальницької сировини (див. вище)).

Вільна митна зона

Вільна митна зона (далі — ВМЗ) — це митний режим, відповідно до якого до товарів, ввезених на територію відповідних типів вільних економічних зон через межі митної території України, а також до товарів, що вивозяться з територій зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом.

ВМЗ створюються відповідно до законодавства України про спеціальні (вільні) економічні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної спеціальної митної зони з визначенням:

- її статусу;
- її території;
- терміну, на який вона створюється;
- особливостей застосування законодавства України на її території;
- особливостей оподаткування товарів та послуг;
- вимог щодо створення спеціальної митної зони;
- видів товарів, дозволених до ввезення в таку зону;
- характеру операцій, що здійснюються з товарами в межах зони;
- вимог з організації роботи спеціальної митної зони;
- обов'язків органів керування зони з виконання вимог митного законодавства під час здійснення митного контролю.

Для цілей оподаткування товари, завезені на територію спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

Безмитна торгівля(БТ)

Оподаткування в БТ здійснюється в такий спосіб.

1. Застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом.

2. Операції з ввезення (пересилання) через межі митної території України товарів, а також супутніх таким товарам робіт (послуг) на користь магазинів роздрібної торгівлі, розташованих на території України в зонах митного контролю (безмитних магазинів), не оподатковуються ПДВ, акцизним збором і ввізним митом. Операції з подальшого вивезення (пересилання) товарів з території безмитних магазинів на митну територію України (крім території інших безмитних магазинів) оподатковуються в порядку, передбаченому для оподаткування імпорту товарів.

3. Операції з вивезення товарів (супровідних робіт, послуг) з митної території України на територію безмитних магазинів оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою, не оподатковуються акцизним збором і оподатковуються вивізним митом. Під час здійснення операцій з подальшого вивезення (пересилання) товарів (супровідних робіт, послуг) з території безмитних магазинів за межі митного кордону України (експорту) ПДВ (у т.ч. за нульовою ставкою), акцизний збір і вивізне мито не справляються.

Товари, придбані в безмитних магазинах без сплати податку на додану вартість, у випадку їхнього зворотного ввезення на митну терито-

Вільна митна зона

Вільна митна зона (далі — ВМЗ) — це митний режим, відповідно до якого до товарів, ввезених на територію відповідних типів вільних економічних зон через межі митної території України, а також до товарів, що вивозяться з територій зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом.

ВМЗ створюються відповідно до законодавства України про спеціальні (вільні) економічні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної спеціальної митної зони з визначенням:

- її статусу;
- її території;
- терміну, на який вона створюється;
- особливостей застосування законодавства України на її території;
- особливостей оподаткування товарів та послуг;
- вимог щодо створення спеціальної митної зони;
- видів товарів, дозволених до ввезення в таку зону;
- характеру операцій, що здійснюються з товарами в межах зони;
- вимог з організації роботи спеціальної митної зони;
- обов'язків органів керування зони з виконання вимог митного законодавства під час здійснення митного контролю.

Для цілей оподаткування товари, завезені на територію спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

Безмитна торгівля(БТ)

Оподаткування в БТ здійснюється в такий спосіб.

1. Застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом.

2. Операції з ввезення (пересилання) через межі митної території України товарів, а також супутніх таким товарам робіт (послуг) на користь магазинів роздрібної торгівлі, розташованих на території України в зонах митного контролю (безмитних магазинів), не оподатковуються ПДВ, акцизним збором і ввізним митом. Операції з подальшого вивезення (пересилання) товарів з території безмитних магазинів на митну територію України (крім території інших безмитних магазинів) оподатковуються в порядку, передбаченому для оподаткування імпорту товарів.

3. Операції з вивезення товарів (супровідних робіт, послуг) з митної території України на територію безмитних магазинів оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою, не оподатковуються акцизним збором і оподатковуються вивізним митом. Під час здійснення операцій з подальшого вивезення (пересилання) товарів (супровідних робіт, послуг) з території безмитних магазинів за межі митного кордону України (експорту) ПДВ (у т.ч. за нульовою ставкою), акцизний збір і вивізне мито не справляються.

Товари, придбані в безмитних магазинах без сплати податку на додану вартість, у випадку їхнього зворотного ввезення на митну терито-

рію України підлягають оподаткуванню в порядку, передбаченому для оподаткування операцій з ввезення (пересилання) товарів на митну територію України.

Митний склад (МС)

Оподаткування товарів, що ввезені на територію МС і вивозяться з неї, здійснюється в такий спосіб:

1) застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом.

2) операції з ввезення (пересилання) з-за меж митного кордону України товарів, а також супутніх таким товарам робіт (послуг) на територію МС, розташованих на території України, не обкладаються ПДВ, акцизним збором і ввізним митом. Операції з подальшого вивезення (пересилання) товарів з території МС на митну територію України (крім території безмитних магазинів або інших МС) обкладаються податками в порядку, передбаченому для оподаткування імпорту товарів;

3) операції з вивезення товарів (супровідних робіт, послуг) з митної території України на територію МС обкладаються ПДВ за нульовою ставкою, не обкладаються акцизним збором і обкладаються вивізним митом. Під час здійснення операцій з подальшого вивезення (пересилання) товарів (супровідних робіт, послуг) з території МС за межі митного кордону України (експорту) ПДВ (у т.ч. за нульовою ставкою), акцизний збір і вивізне мито не стягуються.

При імпорتنих операціях до імпорту товару прирівнюється вивезення товару з МС (при ввезенні на МС товар не підлягає оподаткуванню), а при експортних операціях — експортом товару вважається ввезення товару на МС (при вивезенні з МС товари не оподатковуються).

Митні платежі при застосуванні митного режиму «відмова на користь держави».

У МКУ зазначено, що податки і збори, що повинні сплачуватися в звичайних умовах, тобто при митному контролі і митному оформленні ввезених на митну територію України товарів у режимі «імпорт», не сплачуються при застосуванні митного режиму «відмова на користь держави». До зазначених податків відносяться, зокрема, «імпортний» ПДВ (ст.206.2.2. ПКУ), акцизний збір, мито.

Митний збір за ВМД, що оформляється при застосуванні режиму «відмова на користь держави», не нараховується (графа 47 ВМД «Нарахування мита і митних платежів» не заповнюється) і в такий спосіб не сплачується.

Сплата платежів при використанні режиму «знищення або руйнування»

За фактом знищення (руйнування) складається «Акт про знищення (руйнування) товарів». Якщо вищезазначений акт не складений (тобто, товари, не зруйновані чи не знищені, наприклад, при відсутності підприємства, що цим має займатися), товари повинні бути вивезені за межі митної території України або заявлені для ввезення на митну територію України в іншому митному режимі. При ввезенні товарів на

рію України підлягають оподаткуванню в порядку, передбаченому для оподаткування операцій з ввезення (пересилання) товарів на митну територію України.

Митний склад (МС)

Оподаткування товарів, що ввезені на територію МС і вивозяться з неї, здійснюється в такий спосіб:

1) застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом.

2) операції з ввезення (пересилання) з-за меж митного кордону України товарів, а також супутніх таким товарам робіт (послуг) на територію МС, розташованих на території України, не обкладаються ПДВ, акцизним збором і ввізним митом. Операції з подальшого вивезення (пересилання) товарів з території МС на митну територію України (крім території безмитних магазинів або інших МС) обкладаються податками в порядку, передбаченому для оподаткування імпорту товарів;

3) операції з вивезення товарів (супровідних робіт, послуг) з митної території України на територію МС обкладаються ПДВ за нульовою ставкою, не обкладаються акцизним збором і обкладаються вивізним митом. Під час здійснення операцій з подальшого вивезення (пересилання) товарів (супровідних робіт, послуг) з території МС за межі митного кордону України (експорту) ПДВ (у т.ч. за нульовою ставкою), акцизний збір і вивізне мито не стягуються.

При імпорتنих операціях до імпорту товару прирівнюється вивезення товару з МС (при ввезенні на МС товар не підлягає оподаткуванню), а при експортних операціях — експортом товару вважається ввезення товару на МС (при вивезенні з МС товари не оподатковуються).

Митні платежі при застосуванні митного режиму «відмова на користь держави».

У МКУ зазначено, що податки і збори, що повинні сплачуватися в звичайних умовах, тобто при митному контролі і митному оформленні ввезених на митну територію України товарів у режимі «імпорт», не сплачуються при застосуванні митного режиму «відмова на користь держави». До зазначених податків відносяться, зокрема, «імпортний» ПДВ (ст.206.2.2. ПКУ), акцизний збір, мито.

Митний збір за ВМД, що оформляється при застосуванні режиму «відмова на користь держави», не нараховується (графа 47 ВМД «Нарахування мита і митних платежів» не заповнюється) і в такий спосіб не сплачується.

Сплата платежів при використанні режиму «знищення або руйнування»

За фактом знищення (руйнування) складається «Акт про знищення (руйнування) товарів». Якщо вищезазначений акт не складений (тобто, товари, не зруйновані чи не знищені, наприклад, при відсутності підприємства, що цим має займатися), товари повинні бути вивезені за межі митної території України або заявлені для ввезення на митну територію України в іншому митному режимі. При ввезенні товарів на

митну територію України, розміщенні їх у митному режимі «знищення або руйнування» під контролем митних органів, здійсненні їхнього митного оформлення, податки, установлені для митного режиму «імпорт», не нараховуються. Застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом. Митний збір сплачується на загальних підставах при митному оформленні товарів (перебуванні під митним контролем і ін.), ввезених для руйнування (чи знищення). ПДВ, акцизний збір не сплачуються. Що стосується відходів (залишків), що можуть залишитися в результаті проведення знищення (руйнування) товарів, то вони повинні побувати під митним контролем з моменту їхнього виникнення до моменту (не пізніше 10 доби з дати підписання Акта) їхнього розміщення в один з митних режимів, передбачених для ввезення товарів на митну територію України (тобто, імпорт, ін.). При цьому контроль за класифікацією відходів провадиться митним органом, а податки і збори сплачуються власником, залежно від обраного митного режиму.

5.4. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій

Попередня оплата (авансування) товарів, які згідно з договорами підлягають вивезенню (експортуванню) за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань. Таким чином, операції, пов'язані з експортом товарів, відображаються в Податковій декларації тільки в тому випадку, коли товари фактично вивезені з митної території України, що підтверджено ВМД, а суми авансів, отриманих за товари, що підлягають експорту, у декларації з ПДВ не відображаються. Тобто, підприємство отримує право на відшкодування сум ПДВ з бюджету протягом наступного місяця, що настає після подання декларації, і тільки тоді, коли здійснений експорт товарів.

Дата виникнення податкових зобов'язань експорту робіт (послуг) визначається по першій події: або по даті зарахування коштів від замовника робіт (послуг) на банківський рахунок платника податків, або по даті оформлення документа, що засвідчує факт виконання таких робіт (послуг).

При здійсненні операцій, що обкладаються ПДВ за нульовою ставкою відповідно, бюджетне відшкодування сум ПДВ здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період, у якому були здійснені такі операції. Причому сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в рахунок платежів по цьому податку або інших податках, зборах (обов'язкових платежах), які зараховуються до державного бюджету України. Платник податків може за рахунок суми бюджетного відшкодування оплатити лише податковий вексель, виданий ним під час розмитнення імпортованих товарів.

Якщо платник податків зареєстрований як квартальний платник ПДВ, то при здійсненні експортних операцій він також має право на щомісячне

митну територію України, розміщенні їх у митному режимі «знищення або руйнування» під контролем митних органів, здійсненні їхнього митного оформлення, податки, установлені для митного режиму «імпорт», не нараховуються. Застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом. Митний збір сплачується на загальних підставах при митному оформленні товарів (перебуванні під митним контролем і ін.), ввезених для руйнування (чи знищення). ПДВ, акцизний збір не сплачуються. Що стосується відходів (залишків), що можуть залишитися в результаті проведення знищення (руйнування) товарів, то вони повинні побувати під митним контролем з моменту їхнього виникнення до моменту (не пізніше 10 доби з дати підписання Акта) їхнього розміщення в один з митних режимів, передбачених для ввезення товарів на митну територію України (тобто, імпорт, ін.). При цьому контроль за класифікацією відходів провадиться митним органом, а податки і збори сплачуються власником, залежно від обраного митного режиму.

5.4. Порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій

Попередня оплата (авансування) товарів, які згідно з договорами підлягають вивезенню (експортуванню) за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань. Таким чином, операції, пов'язані з експортом товарів, відображаються в Податковій декларації тільки в тому випадку, коли товари фактично вивезені з митної території України, що підтверджено ВМД, а суми авансів, отриманих за товари, що підлягають експорту, у декларації з ПДВ не відображаються. Тобто, підприємство отримує право на відшкодування сум ПДВ з бюджету протягом наступного місяця, що настає після подання декларації, і тільки тоді, коли здійснений експорт товарів.

Дата виникнення податкових зобов'язань експорту робіт (послуг) визначається по першій події: або по даті зарахування коштів від замовника робіт (послуг) на банківський рахунок платника податків, або по даті оформлення документа, що засвідчує факт виконання таких робіт (послуг).

При здійсненні операцій, що обкладаються ПДВ за нульовою ставкою відповідно, бюджетне відшкодування сум ПДВ здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період, у якому були здійснені такі операції. Причому сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована в рахунок платежів по цьому податку або інших податках, зборах (обов'язкових платежах), які зараховуються до державного бюджету України. Платник податків може за рахунок суми бюджетного відшкодування оплатити лише податковий вексель, виданий ним під час розмитнення імпортованих товарів.

Якщо платник податків зареєстрований як квартальний платник ПДВ, то при здійсненні експортних операцій він також має право на щомісячне

відшкодування ПДВ з бюджету за підсумками результатів діяльності першого або двох перших місяців кварталу. Подана до органів податкової служби Податкова декларація підлягає попередній перевірці. У разі виявлення факту, що вона заповнена з порушенням установлених вимог, декларація повертається на доробку і при повторному здаванні після закінчення терміну подання звітності приймається як подана несвоєчасно із застосуванням адміністративних і фінансових санкцій.

Декларація, подана платником податків до органів податкової служби, підлягає перевірці з метою підтвердження суми, задекларованої до відшкодування. Така перевірка складається з декількох послідовних етапів і здійснюється податковим інспектором на підставі аналізу даних податкової декларації і додатків до неї без отримання від платника податків додаткових відомостей (за винятком окремих випадків) і без виходу на місце роботи (знаходження) платника податків. За результатами такої перевірки податковий інспектор може прийняти рішення про передачу податкової декларації до відділу документарних перевірок для проведення відповідної перевірки. Причому, якщо у податковій декларації вказана сума до відшкодування перевищує 10 тис. грн., то така декларація відразу передається до відділу документарних перевірок, і відшкодування суми ПДВ з бюджету здійснюється тільки за умови проведення обов'язкової попередньої документарної перевірки платника податків й зустрічних документарних перевірок основних поставальників такого платника податків. При цьому у першу чергу перевірці підлягають суми, подані для відшкодування на розрахунковий рахунок платника, а потім суми, зараховуються в рахунок наступних платежів, а також суми податкового кредиту, що викликають підозру, незалежно від виду відшкодування.

Зустрічні перевірки проводяться щодо поставальників — юридичних осіб з місячним обсягом придбаних товарів (робіт, послуг) на загальну суму ПДВ у розмірі 3 тис. грн. і більше та у фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності на загальну суму ПДВ понад 500 грн., яка зарахована платником податків до податкового кредиту. У випадку, якщо платник податків щомісяця подає звітні декларації на відшкодування ПДВ і має постійних поставальників, зустрічні перевірки таких поставальників проводяться один раз на півріччя.

Податкові органи при проведенні документарних перевірок платників-експортерів і підприємств, які здійснюють міжнародні перевезення, перевіряють заявлені дані про фактично здійснені експортні поставки товарів за межі митних кордонів України, а також звіряють їх з даними Державної митної служби України про анульовані вантажні митні декларації.

При виявленні за результатами перевірок комерційних структур, зареєстрованих на підставних осіб за втраченими або викраденими паспортами, які не звітують перед державним податковим органом про здійснену господарську діяльність і переховуються від державних податкових органів, державні податкові органи, на податковому обліку в

відшкодування ПДВ з бюджету за підсумками результатів діяльності першого або двох перших місяців кварталу. Подана до органів податкової служби Податкова декларація підлягає попередній перевірці. У разі виявлення факту, що вона заповнена з порушенням установлених вимог, декларація повертається на доробку і при повторному здаванні після закінчення терміну подання звітності приймається як подана несвоєчасно із застосуванням адміністративних і фінансових санкцій.

Декларація, подана платником податків до органів податкової служби, підлягає перевірці з метою підтвердження суми, задекларованої до відшкодування. Така перевірка складається з декількох послідовних етапів і здійснюється податковим інспектором на підставі аналізу даних податкової декларації і додатків до неї без отримання від платника податків додаткових відомостей (за винятком окремих випадків) і без виходу на місце роботи (знаходження) платника податків. За результатами такої перевірки податковий інспектор може прийняти рішення про передачу податкової декларації до відділу документарних перевірок для проведення відповідної перевірки. Причому, якщо у податковій декларації вказана сума до відшкодування перевищує 10 тис. грн., то така декларація відразу передається до відділу документарних перевірок, і відшкодування суми ПДВ з бюджету здійснюється тільки за умови проведення обов'язкової попередньої документарної перевірки платника податків й зустрічних документарних перевірок основних поставальників такого платника податків. При цьому у першу чергу перевірці підлягають суми, подані для відшкодування на розрахунковий рахунок платника, а потім суми, зараховуються в рахунок наступних платежів, а також суми податкового кредиту, що викликають підозру, незалежно від виду відшкодування.

Зустрічні перевірки проводяться щодо поставальників — юридичних осіб з місячним обсягом придбаних товарів (робіт, послуг) на загальну суму ПДВ у розмірі 3 тис. грн. і більше та у фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності на загальну суму ПДВ понад 500 грн., яка зарахована платником податків до податкового кредиту. У випадку, якщо платник податків щомісяця подає звітні декларації на відшкодування ПДВ і має постійних поставальників, зустрічні перевірки таких поставальників проводяться один раз на півріччя.

Податкові органи при проведенні документарних перевірок платників-експортерів і підприємств, які здійснюють міжнародні перевезення, перевіряють заявлені дані про фактично здійснені експортні поставки товарів за межі митних кордонів України, а також звіряють їх з даними Державної митної служби України про анульовані вантажні митні декларації.

При виявленні за результатами перевірок комерційних структур, зареєстрованих на підставних осіб за втраченими або викраденими паспортами, які не звітують перед державним податковим органом про здійснену господарську діяльність і переховуються від державних податкових органів, державні податкові органи, на податковому обліку в

яких перебувають підприємства, що безпосередньо мали відносини з такими комерційними структурами, подають у встановленому порядку до арбітражного суду позовні заяви про визнання недійсними угод між такими підприємствами і комерційними структурами. Рішення арбітражного суду про визнання недійсними угод (договорів) між суб'єктами підприємницької діяльності (якщо таке матиме місце) є підставою для визнання неправомірності віднесення до валових витрат сплачених сум і до податкового кредиту сум ПДВ у підприємств, які безпосередньо мали відносини з комерційними структурами.

У разі настання терміну подання висновку про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства до закінчення документарної перевірки з урахуванням зустрічних перевірок основних поставальників, державні податкові органи повинні подати висновки про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства у встановлений термін — не пізніше 5 робочих днів до закінчення терміну відшкодування ПДВ на підставі Податкової декларації, поданої до податкового органу, і акта документарної перевірки без урахування результатів зустрічних перевірок.

По новостворених підприємствах, у яких сплачений статутний фонд менший від суми, що підлягає відшкодуванню, подання висновків органам Державного казначейства до закінчення документарних перевірок з урахуванням зустрічних перевірок заборонене.

Якщо за результатами документарної перевірки буде встановлено завищення у податковій декларації суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету, і зазначені суми вже відшкодовані з бюджету, то завищена сума відшкодування ПДВ стягується у встановленому порядку, а платник податків визнається таким, що ухиляється від оподаткування, і до нього застосовуються санкції згідно із законодавством.

Якщо платник податків завищив суми бюджетного відшкодування, заявленого у податковій декларації, то орган державної податкової служби за результатами перевірки застосовує до нього фінансову санкцію у вигляді стягнення однократного розміру суми такого завищення, а у разі повторного порушення протягом року після порушення, виявленого попередньою перевіркою, — у двократному розмірі суми завищення бюджетного відшкодування.

5.5. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ та шляхи їх вирішення

ПДВ як один із головних податків, на якому базується податкова система України, є предметом широких дискусій щодо доцільності його застосування та наслідків справляння для економічного розвитку і бюджету країни. Як свідчить податкова практика, попередньо запроваджені механізми адміністрування ПДВ виявилися неефективними. Наслідком цього стало щорічне поступове зменшення надходження коштів

яких перебувають підприємства, що безпосередньо мали відносини з такими комерційними структурами, подають у встановленому порядку до арбітражного суду позовні заяви про визнання недійсними угод між такими підприємствами і комерційними структурами. Рішення арбітражного суду про визнання недійсними угод (договорів) між суб'єктами підприємницької діяльності (якщо таке матиме місце) є підставою для визнання неправомірності віднесення до валових витрат сплачених сум і до податкового кредиту сум ПДВ у підприємств, які безпосередньо мали відносини з комерційними структурами.

У разі настання терміну подання висновку про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства до закінчення документарної перевірки з урахуванням зустрічних перевірок основних поставальників, державні податкові органи повинні подати висновки про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства у встановлений термін — не пізніше 5 робочих днів до закінчення терміну відшкодування ПДВ на підставі Податкової декларації, поданої до податкового органу, і акта документарної перевірки без урахування результатів зустрічних перевірок.

По новостворених підприємствах, у яких сплачений статутний фонд менший від суми, що підлягає відшкодуванню, подання висновків органам Державного казначейства до закінчення документарних перевірок з урахуванням зустрічних перевірок заборонене.

Якщо за результатами документарної перевірки буде встановлено завищення у податковій декларації суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету, і зазначені суми вже відшкодовані з бюджету, то завищена сума відшкодування ПДВ стягується у встановленому порядку, а платник податків визнається таким, що ухиляється від оподаткування, і до нього застосовуються санкції згідно із законодавством.

Якщо платник податків завищив суми бюджетного відшкодування, заявленого у податковій декларації, то орган державної податкової служби за результатами перевірки застосовує до нього фінансову санкцію у вигляді стягнення однократного розміру суми такого завищення, а у разі повторного порушення протягом року після порушення, виявленого попередньою перевіркою, — у двократному розмірі суми завищення бюджетного відшкодування.

5.5. Проблеми бюджетної заборгованості з ПДВ та шляхи їх вирішення

ПДВ як один із головних податків, на якому базується податкова система України, є предметом широких дискусій щодо доцільності його застосування та наслідків справляння для економічного розвитку і бюджету країни. Як свідчить податкова практика, попередньо запроваджені механізми адміністрування ПДВ виявилися неефективними. Наслідком цього стало щорічне поступове зменшення надходження коштів

ПДВ до бюджету. Водночас утворилася значна заборгованість бюджету перед платниками податку.

В сучасній теорії і практиці оподаткування процедура бюджетного відшкодування податку на додану вартість є різновидом повернення надміру сплаченого податку. Відповідно нормативної бази податкової адміністрації України бюджетне відшкодування — сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених законодавством України. Таке відшкодування утворюється внаслідок діючого механізму розрахунку суми податку, що підлягає сплаті до бюджету в Україні.

Гострота та актуальність проблеми відшкодування податку в Україні не дозволяє дати остаточну відповідь на запитання щодо причин її виникнення та загострення. Більше того, окремі економісти та практики факт бюджетної заборгованості з ПДВ оцінюють як результат зловживань з боку держави, яка, для збереження збалансованого бюджету в умовах зменшення його доходів, спрямовує надходження від податку не на виконання своїх зобов'язань з відшкодування, а на фінансування видатків.

Іншою причиною бюджетної заборгованості з ПДВ може бути перевищення фактичним рівнем сальдо експортно-імпортних операцій його прогнозного рівня, внаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані при визначенні планових надходжень ПДВ (шляхом коригування фактичного рівня надходжень у базовому році з урахуванням очікуваних темпів зростання експорту та імпорту) [2]. До чинників, що впливають на ускладнення процесу відшкодування ПДВ також треба віднести зростання податкових пільг. На сьогодні непоодинокими є факти, коли підприємства-експортери, отримуючи з бюджету значні кошти до відшкодування не тільки сплачують незначні суми податків до бюджету, а й взагалі не вносять жодної копійки [143]. Разом із незаконними вимогами відшкодування ПДВ ці два чинники зумовлюють надмірну частку вимог на відшкодування в загальній системі надходжень ПДВ (до відшкодування).

Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

У результаті з'ясування причин бюджетної заборгованості з ПДВ пропонуємо шляхи розв'язання проблеми:

- посилення контролю за правомірністю заявок відшкодування, посилення контрольно-перевірочної роботи;
- удосконалення процедури реєстрації платників ПДВ;
- набуття прав на податковий кредит залежно від факту оплати;
- запровадити диференційований підхід до оподаткування експорту, тобто зберегти нульову ставку лише на експорт технологічної продукції

ПДВ до бюджету. Водночас утворилася значна заборгованість бюджету перед платниками податку.

В сучасній теорії і практиці оподаткування процедура бюджетного відшкодування податку на додану вартість є різновидом повернення надміру сплаченого податку. Відповідно нормативної бази податкової адміністрації України бюджетне відшкодування — сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку у випадках, визначених законодавством України. Таке відшкодування утворюється внаслідок діючого механізму розрахунку суми податку, що підлягає сплаті до бюджету в Україні.

Гострота та актуальність проблеми відшкодування податку в Україні не дозволяє дати остаточну відповідь на запитання щодо причин її виникнення та загострення. Більше того, окремі економісти та практики факт бюджетної заборгованості з ПДВ оцінюють як результат зловживань з боку держави, яка, для збереження збалансованого бюджету в умовах зменшення його доходів, спрямовує надходження від податку не на виконання своїх зобов'язань з відшкодування, а на фінансування видатків.

Іншою причиною бюджетної заборгованості з ПДВ може бути перевищення фактичним рівнем сальдо експортно-імпортних операцій його прогнозного рівня, внаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані при визначенні планових надходжень ПДВ (шляхом коригування фактичного рівня надходжень у базовому році з урахуванням очікуваних темпів зростання експорту та імпорту) [2]. До чинників, що впливають на ускладнення процесу відшкодування ПДВ також треба віднести зростання податкових пільг. На сьогодні непоодинокими є факти, коли підприємства-експортери, отримуючи з бюджету значні кошти до відшкодування не тільки сплачують незначні суми податків до бюджету, а й взагалі не вносять жодної копійки [143]. Разом із незаконними вимогами відшкодування ПДВ ці два чинники зумовлюють надмірну частку вимог на відшкодування в загальній системі надходжень ПДВ (до відшкодування).

Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

У результаті з'ясування причин бюджетної заборгованості з ПДВ пропонуємо шляхи розв'язання проблеми:

- посилення контролю за правомірністю заявок відшкодування, посилення контрольно-перевірочної роботи;
- удосконалення процедури реєстрації платників ПДВ;
- набуття прав на податковий кредит залежно від факту оплати;
- запровадити диференційований підхід до оподаткування експорту, тобто зберегти нульову ставку лише на експорт технологічної продукції

з високою доданою вартістю та ввести оподаткування сировинного експорту за стандартною ставкою;

- заборона відшкодування ПДВ у разі продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які є значно нижчими від рівня звичайних цін;

- обмежити застосування нульової ставки при продажу товарів, робіт, послуг на внутрішньому ринку.

Стосовно пільг з податку на додану вартість то слід зазначити, що є необхідність приведення вітчизняного законодавства у відповідність з вимогами Шостої директиви ЄС, згідно якої будь-яке звільнення не повинно призводити до такого викривлення конкуренції, яке поставить у невідгідне становище комерційні підприємства, що підпадають під ПДВ.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Яким чином розгалужена система оподаткування впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в країні?
2. Визначте доцільність застосування імпортного та експортного мита, відмінності їх цільового використання.
3. Обґрунтуйте, які ставки мита (величина, спосіб нарахування) є оптимальними для використання в Україні.
4. У яких випадках нараховується Єдиний збір при перетині кордону України?
5. Охарактеризуйте систему оподаткування ПДВ в Україні. У чому полягає дискримінація імпорту при його нарахуванні?
6. Порівняйте систему нарахування податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності залежно від митного режиму.
7. Який порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій?
8. Визначте сучасні проблеми справляння ПДВ та шляхи їх вирішення.

з високою доданою вартістю та ввести оподаткування сировинного експорту за стандартною ставкою;

- заборона відшкодування ПДВ у разі продажу товарів (робіт, послуг) за цінами, які є значно нижчими від рівня звичайних цін;

- обмежити застосування нульової ставки при продажу товарів, робіт, послуг на внутрішньому ринку.

Стосовно пільг з податку на додану вартість то слід зазначити, що є необхідність приведення вітчизняного законодавства у відповідність з вимогами Шостої директиви ЄС, згідно якої будь-яке звільнення не повинно призводити до такого викривлення конкуренції, яке поставить у невідгідне становище комерційні підприємства, що підпадають під ПДВ.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Яким чином розгалужена система оподаткування впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в країні?
2. Визначте доцільність застосування імпортного та експортного мита, відмінності їх цільового використання.
3. Обґрунтуйте, які ставки мита (величина, спосіб нарахування) є оптимальними для використання в Україні.
4. У яких випадках нараховується Єдиний збір при перетині кордону України?
5. Охарактеризуйте систему оподаткування ПДВ в Україні. У чому полягає дискримінація імпорту при його нарахуванні?
6. Порівняйте систему нарахування податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності залежно від митного режиму.
7. Який порядок відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій?
8. Визначте сучасні проблеми справляння ПДВ та шляхи їх вирішення.

Розділ 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

6.1 Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика

Митний тариф — це не єдиний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням, інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву *нетарифних*.

В українському законодавстві немає чіткого визначення поняття нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Так, у ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлюється лише, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції, а сам термін акту нетарифного регулювання не розкривається.

У сучасній українській *правовій науці* під нетарифними засобами регулювання зазвичай розуміють встановлені законодавцем обмежувально-заборонні заходи, які перешкоджають проникненню імпорتنих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача.

Однак, нетарифні засоби застосовуються як до імпорту так і до експорту і, таким чином, необхідно говорити про перешкоди для переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України взагалі.

Крім того розширюється сфера застосування нетарифних заходів — з їх допомогою забезпечується захист навколишнього середовища, моралі, релігії і мова вже йде про забезпечення відповідних аспектів національної безпеки та національних інтересів країни.

Таким чином, до *нетарифних заходів* відносяться будь-які заходи неподаткового характеру з боку держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері. І *сутність нетарифного регулювання ЗЕД* полягає в забезпеченні належного захисту не лише інтересів держави, а і інтересів окремих суб'єктів цієї діяльності.

Світова організація торгівлі (СОТ) неодноразово наголошувала на необхідності повної ліквідації нетарифних бар'єрів, але більшість країн світу продовжують широко їх застосовувати. На сьогодні нетарифні бар'єри представляють собою найбільш ефективну зброю дискримінації та блокування доступу до ринків збуту. Вони включають велику кількість протекціоністських прийомів (за підрахунками Міжнародної конференції з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) більше ніж 800), по-

Розділ 6. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

6.1 Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика

Митний тариф — це не єдиний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням, інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву *нетарифних*.

В українському законодавстві немає чіткого визначення поняття нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Так, у ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлюється лише, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції, а сам термін акту нетарифного регулювання не розкривається.

У сучасній українській *правовій науці* під нетарифними засобами регулювання зазвичай розуміють встановлені законодавцем обмежувально-заборонні заходи, які перешкоджають проникненню імпорتنих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача.

Однак, нетарифні засоби застосовуються як до імпорту так і до експорту і, таким чином, необхідно говорити про перешкоди для переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України взагалі.

Крім того розширюється сфера застосування нетарифних заходів — з їх допомогою забезпечується захист навколишнього середовища, моралі, релігії і мова вже йде про забезпечення відповідних аспектів національної безпеки та національних інтересів країни.

Таким чином, до *нетарифних заходів* відносяться будь-які заходи неподаткового характеру з боку держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері. І *сутність нетарифного регулювання ЗЕД* полягає в забезпеченні належного захисту не лише інтересів держави, а і інтересів окремих суб'єктів цієї діяльності.

Світова організація торгівлі (СОТ) неодноразово наголошувала на необхідності повної ліквідації нетарифних бар'єрів, але більшість країн світу продовжують широко їх застосовувати. На сьогодні нетарифні бар'єри представляють собою найбільш ефективну зброю дискримінації та блокування доступу до ринків збуту. Вони включають велику кількість протекціоністських прийомів (за підрахунками Міжнародної конференції з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) більше ніж 800), по-

чинаючи від урядових субсидій, кількісних обмежень, введення санітарних і технічних норм та закінчуючи навмисним ускладненням адміністративних процедур.

Ступінь впливу нетарифних інструментів на міжнародну торгівлю важко кількісно оцінити. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше — технічні норми та правила. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС [83].

В сучасних умовах нетарифне регулювання застосовується державами з такими основними **цілями**:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо.

Крім того, у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни;
- необхідності збільшення надходжень у державний бюджет країни;
- великого зовнішнього боргу країни;
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

До **переваг** нетарифних засобів можна віднести:

- просту процедуру їх застосування (встановлення більшої частини нетарифних обмежень відбувається нормативними актами органів виконавчої влади);
- високу ефективність та оперативність застосування;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

Основним механізмом скорочення використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі є багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких — СОТ, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Міжнародна конференція з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та Європейська економічна комісія ООН.

Різні міжнародні організації, а також національні установи вкладають неоднаковий зміст у сукупне поняття нетарифного регулювання.

чинаючи від урядових субсидій, кількісних обмежень, введення санітарних і технічних норм та закінчуючи навмисним ускладненням адміністративних процедур.

Ступінь впливу нетарифних інструментів на міжнародну торгівлю важко кількісно оцінити. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше — технічні норми та правила. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС [83].

В сучасних умовах нетарифне регулювання застосовується державами з такими основними **цілями**:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо.

Крім того, у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни;
- необхідності збільшення надходжень у державний бюджет країни;
- великого зовнішнього боргу країни;
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

До **переваг** нетарифних засобів можна віднести:

- просту процедуру їх застосування (встановлення більшої частини нетарифних обмежень відбувається нормативними актами органів виконавчої влади);
- високу ефективність та оперативність застосування;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

Основним механізмом скорочення використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі є багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких — СОТ, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Міжнародна конференція з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та Європейська економічна комісія ООН.

Різні міжнародні організації, а також національні установи вкладають неоднаковий зміст у сукупне поняття нетарифного регулювання.

Існують **різні класифікації нетарифних заходів**, які розробляються міжнародними організаціями. Найбільш відомими є класифікації, які були розроблені ЮНКТАД та СОТ.

За класифікацією **ЮНКТАД** нетарифні заходи поділяються на:

- паратарифні;
- заходи цінового контролю;
- заходи фінансового контролю;
- автоматичне ліцензування;
- кількісні обмеження;
- монопольні заходи та технічні стандарти.

Класифікація, розроблена **СОТ** розподіляє всі інструменти нетарифного регулювання на такі 5 груп:

1. *Заходи втручання держави в економіку* (пільги виробникам та споживачам місцевої продукції; експортні субсидії; компенсаційні мита; державні закупки; торгові операції державних підприємств інші заходи з обмеження торгівлі).

2. *Особливості митних та адміністративних процедур* (заходи митної оцінки; антидемпінгові мита; структура тарифів; консульські та митні формальності та документи; вимоги відносно зразків товарів).

3. *Стандарти та інші спеціальні вимоги до товарів* (технічні стандарти; вимоги до упакування товарів та маркування);

4. *Специфічні торгові бар'єри* (кількісні обмеження імпорту; двосторонні дискримінаційні обмеження імпорту; обмеження експорту; встановлення мінімальних цін; ліцензування; заборони щодо кінофільмів).

5. *Імпортні податки та збори* (внесення депозитів; кредитні обмеження для імпортерів; різні збори; прикордонні збори фіскального характеру; обмеження щодо іноземних вино-горілчаних виробів; дискримінаційні збори з автомобілів; статистичні та адміністративні збори; спеціальні збори на імпортні товари).

Всі види нетарифних обмежень можна умовно згрупувати у такі три класи: економічні, адміністративні та правові. Така класифікація нетарифних обмежень наведена в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

КЛАСИФІКАЦІЯ НЕТАРИФНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Економічні	Демпінг
	Експортні кредити
	Субсидії при експорті
	Внутрішні податки та збори
	Надання пільг
	Валютно-кредитні інструменти

Існують **різні класифікації нетарифних заходів**, які розробляються міжнародними організаціями. Найбільш відомими є класифікації, які були розроблені ЮНКТАД та СОТ.

За класифікацією **ЮНКТАД** нетарифні заходи поділяються на:

- паратарифні;
- заходи цінового контролю;
- заходи фінансового контролю;
- автоматичне ліцензування;
- кількісні обмеження;
- монопольні заходи та технічні стандарти.

Класифікація, розроблена **СОТ** розподіляє всі інструменти нетарифного регулювання на такі 5 груп:

1. *Заходи втручання держави в економіку* (пільги виробникам та споживачам місцевої продукції; експортні субсидії; компенсаційні мита; державні закупки; торгові операції державних підприємств інші заходи з обмеження торгівлі).

2. *Особливості митних та адміністративних процедур* (заходи митної оцінки; антидемпінгові мита; структура тарифів; консульські та митні формальності та документи; вимоги відносно зразків товарів).

3. *Стандарти та інші спеціальні вимоги до товарів* (технічні стандарти; вимоги до упакування товарів та маркування);

4. *Специфічні торгові бар'єри* (кількісні обмеження імпорту; двосторонні дискримінаційні обмеження імпорту; обмеження експорту; встановлення мінімальних цін; ліцензування; заборони щодо кінофільмів).

5. *Імпортні податки та збори* (внесення депозитів; кредитні обмеження для імпортерів; різні збори; прикордонні збори фіскального характеру; обмеження щодо іноземних вино-горілчаних виробів; дискримінаційні збори з автомобілів; статистичні та адміністративні збори; спеціальні збори на імпортні товари).

Всі види нетарифних обмежень можна умовно згрупувати у такі три класи: економічні, адміністративні та правові. Така класифікація нетарифних обмежень наведена в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

КЛАСИФІКАЦІЯ НЕТАРИФНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Економічні	Демпінг
	Експортні кредити
	Субсидії при експорті
	Внутрішні податки та збори
	Надання пільг
	Валютно-кредитні інструменти

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Адміністративні	Реєстрація експортних та імпорتنних товарів
	<i>Технічні бар'єри</i> (реєстрація-облік зовнішньоекономічних контрактів, екологічний контроль, санітарно-епідеміологічний контроль, ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, сертифікація імпорتنних товарів (продукції), контроль за експортом брухту і відходів чорних та кольорових металів, гемологічний контроль, державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, експортний контроль тощо)
	Вимоги про вміст місцевих компонентів
	Політика в рамках державних закупівель
	Кількісні обмеження: ліцензування та квотування
	Добровільні обмеження експорту
Правові	Правові режими
	Міжнародні конвенції
	Двосторонні угоди

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання зазвичай використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни [55].

Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями.

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

Індекс впливу на ціни — це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорту або експорту якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

6.2. Використання нетарифних обмежень в сучасних умовах

Розвинуті країни застосовують нетарифні заходи здебільшого стосовно продуктів харчування, текстильної продукції та одягу, фармацевтичних товарів, автомобілів, побутових електроприладів і електрообладнання. Країни, що розвиваються, контролюють, насамперед, імпорту мінеральної продукції, палива, дорогоцінних металів і коштовного каміння.

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Адміністративні	Реєстрація експортних та імпорتنних товарів
	<i>Технічні бар'єри</i> (реєстрація-облік зовнішньоекономічних контрактів, екологічний контроль, санітарно-епідеміологічний контроль, ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, сертифікація імпорتنних товарів (продукції), контроль за експортом брухту і відходів чорних та кольорових металів, гемологічний контроль, державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, експортний контроль тощо)
	Вимоги про вміст місцевих компонентів
	Політика в рамках державних закупівель
	Кількісні обмеження: ліцензування та квотування
	Добровільні обмеження експорту
Правові	Правові режими
	Міжнародні конвенції
	Двосторонні угоди

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання зазвичай використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни [55].

Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями.

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

Індекс впливу на ціни — це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорту або експорту якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

6.2. Використання нетарифних обмежень в сучасних умовах

Розвинуті країни застосовують нетарифні заходи здебільшого стосовно продуктів харчування, текстильної продукції та одягу, фармацевтичних товарів, автомобілів, побутових електроприладів і електрообладнання. Країни, що розвиваються, контролюють, насамперед, імпорту мінеральної продукції, палива, дорогоцінних металів і коштовного каміння.

Серед всього різноманіття нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі найбільшого поширення набули: заходи підтримки сільськогосподарського виробництва; технічні, санітарні, фітосанітарні та екологічні норми і стандарти, а також антидемпінгові заходи. Так, внутрішня підтримка сільськогосподарського виробництва, що впливає на торгівлю, становить майже 20% обсягу світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Більшість такої підтримки здійснюється розвиненими країнами, які мають для цього необхідні фінансові ресурси. Наприклад, на США, Японію, ЄС та Канаду — припадає 84% цієї підтримки.

Технічні бар'єри також є суттєвою проблемою для розвитку міжнародної торгівлі. За експертними оцінками 80% світової торгівлі зазнає впливу лише внаслідок застосування технічних норм та стандартів. В США, наприклад, діє понад 2,7 тисяч різних організацій, що займаються розробкою стандартів.

Крім того, широкого застосування у регулюванні міжнародної торгівлі набули антидемпінгові заходи. Загалом, з 1995 року по 2008р. в світі було ініційовано 3305 антидемпінгових розслідувань, з них 2106 завершилися з прийняттям рішення про застосування антидемпінгових заходів (64% від кількості розслідувань). Беззаперечними лідерами в ініціюванні антидемпінгових розслідувань та застосуванні антидемпінгових заходів були Індія, ЄС та США (372, 245 та 252 заходи відповідно). А серед країн, проти товарів яких були порушені антидемпінгові розслідування, слід виділити Китай (441 розслідувань) та Республіку Корея (146). На Росію та Україну в цьому переліку припадає 88 та 50 розслідувань відповідно. Важливо також відзначити, що більшість антидемпінгових заходів застосовувались до двох груп товарів — продукції металургійної галузі (30%) та продукції хімічної промисловості (20%) [109].

Розглянемо як використовувались нетарифні засоби під час кризи та післякризового відновлення [152].

У листопаді 2008 року представники «Групи-20» найбільш розвинених країн світу підписали угоду, спрямовану на уникнення протекціоністських заходів (обмеження використання нетарифних обмежень). Проте, за даними фахівців Світового Банку, вже через декілька місяців під тиском кризи чимало країн, включаючи 17 країн з «Групи-20», застосували 47 заходів, спрямованих на обмеження торгівлі за рахунок інших країн. Протягом найгострішої фази світової фінансово-економічної кризи було застосовано 66 торгових обмежень і 47 заходів, що обмежують торгівлю. Вплив цих заходів на торгівлю важко оцінити у вартісному вимірі через те, що найбільш поширеними заходами були нетарифні заходи при перетині товарами кордонів, субсидії та квоти.

Аналіз антикризових заходів в сфері міжнародної торгівлі, проведений Світовим банком, засвідчив ефективність механізмів, створених системою ГАТТ/СОР та орієнтованих на обмеження використання тарифного захисту. Так, заходи щодо збільшення тарифів під час гострої

Серед всього різноманіття нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі найбільшого поширення набули: заходи підтримки сільськогосподарського виробництва; технічні, санітарні, фітосанітарні та екологічні норми і стандарти, а також антидемпінгові заходи. Так, внутрішня підтримка сільськогосподарського виробництва, що впливає на торгівлю, становить майже 20% обсягу світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Більшість такої підтримки здійснюється розвиненими країнами, які мають для цього необхідні фінансові ресурси. Наприклад, на США, Японію, ЄС та Канаду — припадає 84% цієї підтримки.

Технічні бар'єри також є суттєвою проблемою для розвитку міжнародної торгівлі. За експертними оцінками 80% світової торгівлі зазнає впливу лише внаслідок застосування технічних норм та стандартів. В США, наприклад, діє понад 2,7 тисяч різних організацій, що займаються розробкою стандартів.

Крім того, широкого застосування у регулюванні міжнародної торгівлі набули антидемпінгові заходи. Загалом, з 1995 року по 2008р. в світі було ініційовано 3305 антидемпінгових розслідувань, з них 2106 завершилися з прийняттям рішення про застосування антидемпінгових заходів (64% від кількості розслідувань). Беззаперечними лідерами в ініціюванні антидемпінгових розслідувань та застосуванні антидемпінгових заходів були Індія, ЄС та США (372, 245 та 252 заходи відповідно). А серед країн, проти товарів яких були порушені антидемпінгові розслідування, слід виділити Китай (441 розслідувань) та Республіку Корея (146). На Росію та Україну в цьому переліку припадає 88 та 50 розслідувань відповідно. Важливо також відзначити, що більшість антидемпінгових заходів застосовувались до двох груп товарів — продукції металургійної галузі (30%) та продукції хімічної промисловості (20%) [109].

Розглянемо як використовувались нетарифні засоби під час кризи та післякризового відновлення [152].

У листопаді 2008 року представники «Групи-20» найбільш розвинених країн світу підписали угоду, спрямовану на уникнення протекціоністських заходів (обмеження використання нетарифних обмежень). Проте, за даними фахівців Світового Банку, вже через декілька місяців під тиском кризи чимало країн, включаючи 17 країн з «Групи-20», застосували 47 заходів, спрямованих на обмеження торгівлі за рахунок інших країн. Протягом найгострішої фази світової фінансово-економічної кризи було застосовано 66 торгових обмежень і 47 заходів, що обмежують торгівлю. Вплив цих заходів на торгівлю важко оцінити у вартісному вимірі через те, що найбільш поширеними заходами були нетарифні заходи при перетині товарами кордонів, субсидії та квоти.

Аналіз антикризових заходів в сфері міжнародної торгівлі, проведений Світовим банком, засвідчив ефективність механізмів, створених системою ГАТТ/СОР та орієнтованих на обмеження використання тарифного захисту. Так, заходи щодо збільшення тарифів під час гострої

фази кризи склали третину від усіх заходів та половину від заходів, застосованих країнами, що розвиваються.

Загалом розвинені країни застосували 12 видів протекціоністських заходів, всі з яких підпадають під класифікацію субсидій та інших заходів підтримки. Що стосується країн, що розвиваються, вони застосували 35 видів протекціоністських заходів. Виразною є тенденція до переважання субсидій як пріоритетного виду захисту у розвинених країнах, та різного роду торгових обмежень на кордонах в країнах, що розвиваються.

За даними Світового банку, найбільші за обсягом субсидії були спрямовані автовиробникам. Загальний обсяг субсидій в цю галузь у всьому світі склав приблизно \$48 млрд., більша частка з яких (\$42,7 млрд.) припала на розвинені країни. Серед іншої «популярної» щодо застосування протекціоністських заходів продукції — тканини, телевізори, іграшок, взуття, та товарів зі шкіри (Аргентина, Індонезія, Індія), окремі види продовольства (Китай). Загалом, як показала практика застосування протекціоністських заходів, до застосування відомої політики «розорення сусіда» під час кризи вдавалися однаково і бідні і багаті країни. У кінці 2009 року було запроваджено 63 заходи, які підпадають під таку категорію. Між тим, за оцінками фахівців, така політика тільки поглиблює та поширює кризу по всьому світу.

Види протекціоністських заходів в сфері торгівлі, які застосовували розвинені країни та країни, що розвиваються, в період з 2008 по 2010 рік такі:

- розвинені країни 100% використовували субсидії та інші заходи підтримки;
- країни, що розвиваються: субсидії та інші заходи підтримки (31%); нетарифні заходи (11%); заборона імпорту (9%); імпортні збори (49%).

6.3 Кількісні обмеження: ліцензування та квотування

Кількісні обмеження — це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. 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 жорстокою 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;

фази кризи склали третину від усіх заходів та половину від заходів, застосованих країнами, що розвиваються.

Загалом розвинені країни застосували 12 видів протекціоністських заходів, всі з яких підпадають під класифікацію субсидій та інших заходів підтримки. Що стосується країн, що розвиваються, вони застосували 35 видів протекціоністських заходів. Виразною є тенденція до переважання субсидій як пріоритетного виду захисту у розвинених країнах, та різного роду торгових обмежень на кордонах в країнах, що розвиваються.

За даними Світового банку, найбільші за обсягом субсидії були спрямовані автовиробникам. Загальний обсяг субсидій в цю галузь у всьому світі склав приблизно \$48 млрд., більша частка з яких (\$42,7 млрд.) припала на розвинені країни. Серед іншої «популярної» щодо застосування протекціоністських заходів продукції — тканини, телевізори, іграшок, взуття, та товарів зі шкіри (Аргентина, Індонезія, Індія), окремі види продовольства (Китай). Загалом, як показала практика застосування протекціоністських заходів, до застосування відомої політики «розорення сусіда» під час кризи вдавалися однаково і бідні і багаті країни. У кінці 2009 року було запроваджено 63 заходи, які підпадають під таку категорію. Між тим, за оцінками фахівців, така політика тільки поглиблює та поширює кризу по всьому світу.

Види протекціоністських заходів в сфері торгівлі, які застосовували розвинені країни та країни, що розвиваються, в період з 2008 по 2010 рік такі:

- розвинені країни 100% використовували субсидії та інші заходи підтримки;
- країни, що розвиваються: субсидії та інші заходи підтримки (31%); нетарифні заходи (11%); заборона імпорту (9%); імпортні збори (49%).

6.3 Кількісні обмеження: ліцензування та квотування

Кількісні обмеження — це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. 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 жорстокою 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.

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»).

Ліцензування — це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозвільний пакет документів, що видається державними органами на право експорту або імпорту товару у визначених кількостях на встановлений проміжок часу. Підставою для митного оформлення товарів, що підлягають ліцензуванню, є експортна (імпортна) ліцензія Міністерства економіки відповідно до якої митний орган веде облік обсягів ввезеної (вивезеної) продукції.

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;

- підтримка стабільності на внутрішньому ринку;
- економія валютних ресурсів;
- одержання поступок на умовах взаємності інших країн;
- обмеження постачання.

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»).

Ліцензування — це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозвільний пакет документів, що видається державними органами на право експорту або імпорту товару у визначених кількостях на встановлений проміжок часу. Підставою для митного оформлення товарів, що підлягають ліцензуванню, є експортна (імпортна) ліцензія Міністерства економіки відповідно до якої митний орган веде облік обсягів ввезеної (вивезеної) продукції.

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.

Класифікація основних видів ліцензій та їх характеристика наведена в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ЛІЦЕНЗІЙ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид ліцензії	Характеристика
<i>За охопленням та терміном дії</i>	
Генеральна ліцензія	Відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції щодо певного товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування на цей товар (товари). Генеральні ліцензії зі списками товарів регулярно публікуються в офіційних виданнях. Система генерального ліцензування поширена у розвинених країнах
Разова (індивідуальна) ліцензія	Разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції. В ліцензії зазначається крім експортера (імпортера) та кількості певного товару, також вартість товару, країна його походження, а інколи і митний пункт, через який має пройти товар. Система разових ліцензій поширена у країнах, що розвиваються. Часто ці ліцензії видають лише за умови, що експортер або імпортер візьме на себе певні комерційні зобов'язання
Відкрита (індивідуальна) ліцензія	Дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не меншого одного місяця) з визначенням його загального обсягу
Глобальна ліцензія	Дозвіл на ввезення/вивезення певного товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку
<i>За напрямком дії</i>	
Експортна (імпортна) ліцензія	Належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів
<i>За характером</i>	
Ліцензія антидемпінгова	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів
Ліцензія компенсаційна	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів

- 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.

Класифікація основних видів ліцензій та їх характеристика наведена в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ЛІЦЕНЗІЙ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид ліцензії	Характеристика
<i>За охопленням та терміном дії</i>	
Генеральна ліцензія	Відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції щодо певного товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування на цей товар (товари). Генеральні ліцензії зі списками товарів регулярно публікуються в офіційних виданнях. Система генерального ліцензування поширена у розвинених країнах
Разова (індивідуальна) ліцензія	Разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції. В ліцензії зазначається крім експортера (імпортера) та кількості певного товару, також вартість товару, країна його походження, а інколи і митний пункт, через який має пройти товар. Система разових ліцензій поширена у країнах, що розвиваються. Часто ці ліцензії видають лише за умови, що експортер або імпортер візьме на себе певні комерційні зобов'язання
Відкрита (індивідуальна) ліцензія	Дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не меншого одного місяця) з визначенням його загального обсягу
Глобальна ліцензія	Дозвіл на ввезення/вивезення певного товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку
<i>За напрямком дії</i>	
Експортна (імпортна) ліцензія	Належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів
<i>За характером</i>	
Ліцензія антидемпінгова	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів
Ліцензія компенсаційна	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів

Вид ліцензії	Характеристика
<i>За порядком видачі</i>	
Дозволяючі ліцензії	Видаються залежно від рішення відповідного державного органу. Інколи у видачі ліцензії може бути відмовлено
Заявні ліцензії	Передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулися з проханням про її видачу
Автоматичні ліцензії	Коли імпортер/експортер, який подав заявку на ліцензію, автоматично отримує дозвіл на ввезення/вивезення товару. Автоматичні ліцензії поширені у розвинених країнах і використовуються для контролю за ввезенням товарів, надмірне надходження яких на внутрішній ринок може дуже ускладнити становище місцевих підприємств.

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 видачі 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 кількисних чи вартісних квот протягом встановленого періоду часу.

Квотування — це кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

Квота — це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений проміжок 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.

Вид ліцензії	Характеристика
<i>За порядком видачі</i>	
Дозволяючі ліцензії	Видаються залежно від рішення відповідного державного органу. Інколи у видачі ліцензії може бути відмовлено
Заявні ліцензії	Передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулися з проханням про її видачу
Автоматичні ліцензії	Коли імпортер/експортер, який подав заявку на ліцензію, автоматично отримує дозвіл на ввезення/вивезення товару. Автоматичні ліцензії поширені у розвинених країнах і використовуються для контролю за ввезенням товарів, надмірне надходження яких на внутрішній ринок може дуже ускладнити становище місцевих підприємств.

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 видачі 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 кількисних чи вартісних квот протягом встановленого періоду часу.

Квотування — це кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

Квота — це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений проміжок 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.

Класифікація основних видів квот за ознаками та їх характеристика наведені в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ КВОТ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид квоти	Характеристика
<i>За охопленням</i>	
Квоти (контингенти) глобальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) групові	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) індивідуальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись. Загальний ліміт при цьому розподіляється між основними державами-експортерами на базі обсягу поставок за попередній рік або в обмін на зустрічні їх зобов'язання з імпорту
Автономні індивідуальні квоти	Встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. У цьому випадку країна-експортер не має можливості ефективно контролювати вибірку даної квоти
Конвенційні індивідуальні квоти	Закріплюються в рамках торгової угоди між державами — імпортером та експортером; при цьому розмір квоти значною мірою визначається зустрічними зобов'язаннями держави-імпортера щодо імпорту квотованого товару і держава-експортер має можливість зі свого боку контролювати використання виділеної для нього квоти, а в окремих випадках, якщо це передбачено угодою сторін, проводити перерозподіл кількісних значень квот серед товарів однієї товарної групи
<i>За напрямком дії</i>	
Імпортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено імпортувати на територію країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях
Експортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних та вартісних одиницях. Встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами. Такі обмеження завдяки угодам дозволяють країнам — експортерам сировинних товарів (наприклад, кави, нафти, міді, зерна) контролювати рівень світових цін

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.

Класифікація основних видів квот за ознаками та їх характеристика наведені в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ КВОТ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид квоти	Характеристика
<i>За охопленням</i>	
Квоти (контингенти) глобальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) групові	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) індивідуальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись. Загальний ліміт при цьому розподіляється між основними державами-експортерами на базі обсягу поставок за попередній рік або в обмін на зустрічні їх зобов'язання з імпорту
Автономні індивідуальні квоти	Встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. У цьому випадку країна-експортер не має можливості ефективно контролювати вибірку даної квоти
Конвенційні індивідуальні квоти	Закріплюються в рамках торгової угоди між державами — імпортером та експортером; при цьому розмір квоти значною мірою визначається зустрічними зобов'язаннями держави-імпортера щодо імпорту квотованого товару і держава-експортер має можливість зі свого боку контролювати використання виділеної для нього квоти, а в окремих випадках, якщо це передбачено угодою сторін, проводити перерозподіл кількісних значень квот серед товарів однієї товарної групи
<i>За напрямком дії</i>	
Імпортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено імпортувати на територію країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях
Експортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних та вартісних одиницях. Встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами. Такі обмеження завдяки угодам дозволяють країнам — експортерам сировинних товарів (наприклад, кави, нафти, міді, зерна) контролювати рівень світових цін

Вид квоти	Характеристика
<i>За характером</i>	
Сезонні квоти	Встановлюються на суворо визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються традиційно відносно сільськогосподарських товарів
Тарифні квоти	Встановлення кількості товару, яка дозволена до ввезення чи вивезення за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу
Квоти спеціальні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти антидемпінгові	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти компенсаційні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру

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.

Вид квоти	Характеристика
<i>За характером</i>	
Сезонні квоти	Встановлюються на суворо визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються традиційно відносно сільськогосподарських товарів
Тарифні квоти	Встановлення кількості товару, яка дозволена до ввезення чи вивезення за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу
Квоти спеціальні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти антидемпінгові	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти компенсаційні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру

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.

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.

6.4. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпоротної квоти

Імпортні квоти — це традиційний протекціоністський захід. Загальні відмінності їх від мит полягають у тому, що:

- це більш жорсткий спосіб обмеження іноземної конкуренції;
- використання квот не дає додаткових надходжень до державного бюджету;
- у випадку застосування квот іноді можна добитися дещо більшої гнучкості системи обмежень;
- наслідки введення квот щодо реакції ринку та розподілу економічних вигід можна передбачити менш точно, ніж у разі введення мит.

Порівняння імпортного мита та імпоротної квоти наведено в таблиці 6.4 [56].

Таблиця 6.4

ПОРІВНЯННЯ ІМПОРТНОГО МИТА ТА ІМПОРТНОЇ КВОТИ

Напрями порівняння	Імпортне мито	Імпортна квота
Використання доходу	Від споживачів до державного бюджету	Від споживачів до фірм, що імпортують товари
Зміна внутрішнього попиту на товар	Приводить до збільшення імпорту товару	Приводить до збільшення внутрішньої ціни на товар
Сфера виконання	Здійснюється митними органами	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Наслідки використання	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт бажаним обсягом

6.5. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню

У ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних

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.

6.4. Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпоротної квоти

Імпортні квоти — це традиційний протекціоністський захід. Загальні відмінності їх від мит полягають у тому, що:

- це більш жорсткий спосіб обмеження іноземної конкуренції;
- використання квот не дає додаткових надходжень до державного бюджету;
- у випадку застосування квот іноді можна добитися дещо більшої гнучкості системи обмежень;
- наслідки введення квот щодо реакції ринку та розподілу економічних вигід можна передбачити менш точно, ніж у разі введення мит.

Порівняння імпортного мита та імпоротної квоти наведено в таблиці 6.4 [56].

Таблиця 6.4

ПОРІВНЯННЯ ІМПОРТНОГО МИТА ТА ІМПОРТНОЇ КВОТИ

Напрями порівняння	Імпортне мито	Імпортна квота
Використання доходу	Від споживачів до державного бюджету	Від споживачів до фірм, що імпортують товари
Зміна внутрішнього попиту на товар	Приводить до збільшення імпорту товару	Приводить до збільшення внутрішньої ціни на товар
Сфера виконання	Здійснюється митними органами	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Наслідки використання	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт бажаним обсягом

6.5. Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню

У ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних

друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

Публікація включає таку інформацію:

- перелік товарів, що підлягають процедурам ліцензування;
- контактний пункт для надання інформації про право на одержання ліцензії;
- адміністративний орган (органи) для подання заявок на ліцензію; дату і назву публікації, в якій викладено процедури ліцензування;
- зазначення того, чи є ліцензування автоматичним або неавтоматичним;
- адміністративні цілі — у випадку процедур автоматичного ліцензування імпорту;
- зазначення заходів, що застосовуються через процедури ліцензування, — у випадку процедур неавтоматичного ліцензування імпорту;
- очікуваний термін тривалості процедури ліцензування, якщо його може бути встановлено з певною мірою ймовірності, а якщо ні — то причину, чому цю інформацію не може бути надано.

У разі, якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, зацікавлених у постачанні в Україну певних товарів.

Офіційне опублікування здійснюється за 21 день до дати запровадження режиму ліцензування, але не пізніше зазначеної дати. На запит зацікавленої держави — члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо:

- порядку застосування обмежень;
- кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів;
- розподілу ліцензій серед держав-постачальників;
- статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів.

Так, наприклад, Постановою Кабінету Міністрів України від 22 грудня 2010 р. №1183 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» було встановлено обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році та перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано відносно експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під такий режим регулювання експорту. Тобто, практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільськогосподарства, хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Цінова різниця давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт [56].

Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

Публікація включає таку інформацію:

- перелік товарів, що підлягають процедурам ліцензування;
- контактний пункт для надання інформації про право на одержання ліцензії;
- адміністративний орган (органи) для подання заявок на ліцензію; дату і назву публікації, в якій викладено процедури ліцензування;
- зазначення того, чи є ліцензування автоматичним або неавтоматичним;
- адміністративні цілі — у випадку процедур автоматичного ліцензування імпорту;
- зазначення заходів, що застосовуються через процедури ліцензування, — у випадку процедур неавтоматичного ліцензування імпорту;
- очікуваний термін тривалості процедури ліцензування, якщо його може бути встановлено з певною мірою ймовірності, а якщо ні — то причину, чому цю інформацію не може бути надано.

У разі, якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, зацікавлених у постачанні в Україну певних товарів.

Офіційне опублікування здійснюється за 21 день до дати запровадження режиму ліцензування, але не пізніше зазначеної дати. На запит зацікавленої держави — члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо:

- порядку застосування обмежень;
- кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів;
- розподілу ліцензій серед держав-постачальників;
- статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів.

Так, наприклад, Постановою Кабінету Міністрів України від 22 грудня 2010 р. №1183 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» було встановлено обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році та перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано відносно експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під такий режим регулювання експорту. Тобто, практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільськогосподарства, хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Цінова різниця давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт [56].

Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

Нормами СОТ вимагається, у разі застосування за певних умов кількісних обмежень, робити це у недискримінаційний спосіб, прозоро та передбачувано, із публічним повідомленням про правила стосовно таких обмежень та розподіл квот [146].

З дати вступу до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання, наприклад, розподіляти тарифну квоту на цукор-сирець тростинний тільки у відповідності з Угодою СОТ; не реалізовувати тарифні квоти на будь-які товари через аукціони; будь-які заходи здійснювати та застосовувати однаково, неупереджено, обгрунтовано, прозоро, передбачувано та справедливо; до внесення змін до положень стосовно тарифних квот попередньо публічно повідомляти; торговим партнерам надавати можливості зробити коментарі до прийняття остаточних рішень щодо змін.

6.6. Види і способи розподілу ліцензій

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

Нормами СОТ вимагається, у разі застосування за певних умов кількісних обмежень, робити це у недискримінаційний спосіб, прозоро та передбачувано, із публічним повідомленням про правила стосовно таких обмежень та розподіл квот [146].

З дати вступу до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання, наприклад, розподіляти тарифну квоту на цукор-сирець тростинний тільки у відповідності з Угодою СОТ; не реалізовувати тарифні квоти на будь-які товари через аукціони; будь-які заходи здійснювати та застосовувати однаково, неупереджено, обгрунтовано, прозоро, передбачувано та справедливо; до внесення змін до положень стосовно тарифних квот попередньо публічно повідомляти; торговим партнерам надавати можливості зробити коментарі до прийняття остаточних рішень щодо змін.

6.6. Види і способи розподілу ліцензій

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 імпортової квоти. Конкурсний продаж імпортих 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 економіки України.

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

Щоб одержати ліцензію на імпорту 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.

6.7. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених за формою, затвердженою і опублікованою Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції 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 ліцен-

рамках імпортової квоти. Конкурсний продаж імпортих 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 економіки України.

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

Щоб одержати ліцензію на імпорту 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.

6.7. Механізм оформлення документів для отримання ліцензій

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених за формою, затвердженою і опублікованою Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції 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 ліцен-

зії. 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 імпорتنих 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 економіки та з питань європейської інтеграції 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 економіки та з питань європейської інтеграції 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 економіки та з питань європейської інтеграції України повідомлення про проходження через митний кордон товарів, що підлягають ліцензуванню і квотуванню [64].

6.8. 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 не-

зії. 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 імпорتنих 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 економіки та з питань європейської інтеграції 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 економіки та з питань європейської інтеграції 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 економіки та з питань європейської інтеграції України повідомлення про проходження через митний кордон товарів, що підлягають ліцензуванню і квотуванню [64].

6.8. 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 не-

добросовісної 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 [83].

Найпоширенішими фінансовими методами нетарифного регулювання є: субсидування; експортне кредитування; спеціальні імпорتنі процедури. Розглянемо їх детальніше.

Субсидування. 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».

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. 6.3.

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

добросовісної 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 [83].

Найпоширенішими фінансовими методами нетарифного регулювання є: субсидування; експортне кредитування; спеціальні імпорتنі процедури. Розглянемо їх детальніше.

Субсидування. 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».

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. 6.3.

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 податку (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет.

Таблиця 6.3

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ СУБСИДІЙ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид субсидій	Характеристика
<i>З погляду механізмів здійснення підтримки</i>	
Прямі субсидії	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	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 імпорتنих товарів
Перехресні субсидії	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.
<i>З погляду утримувачів субсидій</i>	
Внутрішні субсидії	Різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування
Експортні субсидії	Бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт
<i>З погляду об'єкта субсидування</i>	
Субсидування затрат	Дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури
Субсидування товару (продукту)	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів
Субсидування перебудови структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою
Субсидування окремих регіонів	Субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам
<i>З погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ</i>	
«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»

коштів національного бюджету. Тобто, **субсидування** — це допомога експортним секторам шляхом перерозподілу коштів платників податку (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет.

Таблиця 6.3

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ СУБСИДІЙ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Вид субсидій	Характеристика
<i>З погляду механізмів здійснення підтримки</i>	
Прямі субсидії	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	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 імпорتنих товарів
Перехресні субсидії	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.
<i>З погляду утримувачів субсидій</i>	
Внутрішні субсидії	Різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування
Експортні субсидії	Бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт
<i>З погляду об'єкта субсидування</i>	
Субсидування затрат	Дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури
Субсидування товару (продукту)	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів
Субсидування перебудови структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою
Субсидування окремих регіонів	Субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам
<i>З погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ</i>	
«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»

Вид субсидій	Характеристика
Субсидії, «які дають підстави для вживання заходів»	У випадку, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої держави — члена СОТ; - «зникнення» або ураження вигід, які прямо чи непрямо випливають державами-членами за ГАТТ-94; - серйозну шкоду інтересам інших держав — членів СОТ
Субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів»	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

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:

- прямі 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;

Вид субсидій	Характеристика
Субсидії, «які дають підстави для вживання заходів»	У випадку, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої держави — члена СОТ; - «зникнення» або ураження вигід, які прямо чи непрямо випливають державами-членами за ГАТТ-94; - серйозну шкоду інтересам інших держав — членів СОТ
Субсидії, «які не дають підстав для вживання заходів»	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

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:

- прямі 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 імпортних 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.

- 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 імпортних 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. Експортне кредитування являє собою одну з форм прихованого субсидування експорту, яке ми уже розглядали вище [83].

Експортне кредитування — це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно 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).

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.

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. Експортне кредитування являє собою одну з форм прихованого субсидування експорту, яке ми уже розглядали вище [83].

Експортне кредитування — це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно 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).

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.

Спеціальні імпорتنі процедури. 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 робочі 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.

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.

Спеціальні імпорتنі процедури. 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 робочі 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 імпортерських депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортерськими депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту ЗЕД, що відкрив попередній імпортерський депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України.

Забороняється застосування режиму попередніх імпортерських 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.

6.9. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому. Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють:

- відмінності у попиту на товар у різних країнах;
- наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціни.

В міжнародній торговій практиці за мотивами та термінами застосування демпінг поділяється на випадковий, постійний та хижацький демпінг.

Випадковий 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 спинити 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.

Можна виділити декілька таких видів демпінгу, а саме:

- **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;

Кошти, що надходять на рахунки попередніх імпортерських депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортерськими депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту ЗЕД, що відкрив попередній імпортерський депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України.

Забороняється застосування режиму попередніх імпортерських 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.

6.9. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому. Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють:

- відмінності у попиту на товар у різних країнах;
- наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціни.

В міжнародній торговій практиці за мотивами та термінами застосування демпінг поділяється на випадковий, постійний та хижацький демпінг.

Випадковий 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 спинити 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.

Можна виділити декілька таких видів демпінгу, а саме:

- **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 [83]:

- 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 причинно-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, викли-

- **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 [83]:

- 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 причинно-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, викли-

каної демпінгом, і не можуть бути більшими ніж 5 років. Продовження на строк понад 5 років можливе лише на підставі нового розслідування.

Антидемпінгове законодавство кожної держави — члена СОТ повинне включати положення про можливість оскарження адміністративних дій і рішень у суді.

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.

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.

6.10. Технічні бар'єри. Вимоги про вміст місцевих компонентів. Внутрішні податки і збори

Технічні бар'єри — це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Причиною виникнення технічних бар'єрів у виконанні зовнішньоекономічних операцій стало існування різниці між національними стандартами якості, системами виміру, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та пакування товарів.

Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

каної демпінгом, і не можуть бути більшими ніж 5 років. Продовження на строк понад 5 років можливе лише на підставі нового розслідування.

Антидемпінгове законодавство кожної держави — члена СОТ повинне включати положення про можливість оскарження адміністративних дій і рішень у суді.

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.

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.

6.10. Технічні бар'єри. Вимоги про вміст місцевих компонентів. Внутрішні податки і збори

Технічні бар'єри — це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Причиною виникнення технічних бар'єрів у виконанні зовнішньоекономічних операцій стало існування різниці між національними стандартами якості, системами виміру, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та пакування товарів.

Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей — *санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила*. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Технічні бар'єри також передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам.

Процес застосування технічних бар'єрів до імпорту в Україні можна охарактеризувати так [116]:

- поступове підвищення жорсткості екологічних стандартів, санітарних та ветеринарних норм і правил, правил безпеки, з підвищенням технічного рівня та технічних можливостей вітчизняних підприємств;
- розвиток міжнародної співпраці у сфері охорони довкілля та контролю за торгівлею та використанням шкідливих речовин і відходів;
- розширення використання міжнародних стандартів та норм міжнародних угод;
- застосування більш жорстких правил контролю за якістю продукції, що поставляється, (схем сертифікації) — наприклад, інспекція підприємств та умов виробництва;
- введення правил щодо схем надання гарантій та технічного обслуговування складних технічних виробів;
- застосування вимог до безпеки, що більше відповідають особливостям технологій, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Україна ще у 1996 році прийняла Кодекс добросовісної практики з розробки, прийняття та застосування стандартів Угоди про технічні бар'єри у торгівлі та дотримується принципів цієї угоди [146].

Угодою про технічні бар'єри у торгівлі вимагається від країн СОТ застосовувати технічні регламенти та стандарти для цілей національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища, на основі наукового обґрунтування та без створення невиправданих перепон для міжнародної торгівлі. Країни СОТ повинні надавати перевагу міжнародним стандартам та технічним регламентам, беручи їх за основу при розробці національних стандартів та регламентів.

Після вступу України до СОТ її система технічного регулювання потребує змін та переведення її до такої, де обов'язковими для дотримання є технічні регламенти (які визначають характеристики товару, або пов'язані з ним виробничі процеси чи способи виробництва, включаючи адміністративні положення). В той же час, дотримання стандарту (який визначає призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики товарів чи пов'язаних з ними виробничих процесів або способів виробництва) не є обов'язковим. Необхідно розширювати практику визнання декларації постачаль-

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей — *санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила*. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Технічні бар'єри також передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам.

Процес застосування технічних бар'єрів до імпорту в Україні можна охарактеризувати так [116]:

- поступове підвищення жорсткості екологічних стандартів, санітарних та ветеринарних норм і правил, правил безпеки, з підвищенням технічного рівня та технічних можливостей вітчизняних підприємств;
- розвиток міжнародної співпраці у сфері охорони довкілля та контролю за торгівлею та використанням шкідливих речовин і відходів;
- розширення використання міжнародних стандартів та норм міжнародних угод;
- застосування більш жорстких правил контролю за якістю продукції, що поставляється, (схем сертифікації) — наприклад, інспекція підприємств та умов виробництва;
- введення правил щодо схем надання гарантій та технічного обслуговування складних технічних виробів;
- застосування вимог до безпеки, що більше відповідають особливостям технологій, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Україна ще у 1996 році прийняла Кодекс добросовісної практики з розробки, прийняття та застосування стандартів Угоди про технічні бар'єри у торгівлі та дотримується принципів цієї угоди [146].

Угодою про технічні бар'єри у торгівлі вимагається від країн СОТ застосовувати технічні регламенти та стандарти для цілей національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища, на основі наукового обґрунтування та без створення невиправданих перепон для міжнародної торгівлі. Країни СОТ повинні надавати перевагу міжнародним стандартам та технічним регламентам, беручи їх за основу при розробці національних стандартів та регламентів.

Після вступу України до СОТ її система технічного регулювання потребує змін та переведення її до такої, де обов'язковими для дотримання є технічні регламенти (які визначають характеристики товару, або пов'язані з ним виробничі процеси чи способи виробництва, включаючи адміністративні положення). В той же час, дотримання стандарту (який визначає призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики товарів чи пов'язаних з ними виробничих процесів або способів виробництва) не є обов'язковим. Необхідно розширювати практику визнання декларації постачаль-

ника (виробника) про відповідність та скорочувати перелік товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації третьою стороною. Разом з цим запроваджувати систему ринкового нагляду, тобто постійне спостереження за відповідністю продукції, введеної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній Національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію.

Згідно з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів країни СОТ мають право застосовувати такі заходи для захисту життя чи здоров'я людини, тварин чи рослин, ґрунтувати їх на наукових принципах і не створювати невинуватної дискримінації чи прихованого обмеження торгівлі [146].

Відповідно до Закону України № 2498-ХІІ від 25.06.1992 «Про ветеринарну медицину» (ст.67) дозволяється застосування ветеринарних препаратів, що пригнічують функцію залоз внутрішньої секреції, зокрема мають тиреостатичну, естрогенну, андрогенну, гестагенну дію, а також антибіотиків, гормонів для лікувальних та інших цілей з урахуванням того, що максимальні рівні залишків таких препаратів у сировині тваринного походження не можуть перевищувати встановлених максимальних рівнів.

З вступом до СОТ Україна виконує вимоги Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи й здійснює реформування повноважень своїх наглядових та контролюючих органів у цій галузі.

Нетарифні бар'єри широко використовуються багатьма країнами світу, незважаючи на рекомендації СОТ обмежити їх використання. Так, наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Застосовується *обов'язкова інспекція* товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, м'ясо та м'ясопродукти, які ввозять у США, мають обов'язково пройти контроль, який здійснюють відповідні органи США.

Законодавства багатьох країн, зокрема і України також, вимагають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних та медичних товарах національною мовою, із зазначенням відповідних важливих характеристик.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги та норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, продуктів харчування, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

Вимоги про вміст місцевих компонентів, як зазначалось у розд. 3, метод прихованої торгової політики держави, що припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорт внутрішнім виробництвом за

ника (виробника) про відповідність та скорочувати перелік товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації третьою стороною. Разом з цим запроваджувати систему ринкового нагляду, тобто постійне спостереження за відповідністю продукції, введеної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній Національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію.

Згідно з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів країни СОТ мають право застосовувати такі заходи для захисту життя чи здоров'я людини, тварин чи рослин, ґрунтувати їх на наукових принципах і не створювати невинуватної дискримінації чи прихованого обмеження торгівлі [146].

Відповідно до Закону України № 2498-ХІІ від 25.06.1992 «Про ветеринарну медицину» (ст.67) дозволяється застосування ветеринарних препаратів, що пригнічують функцію залоз внутрішньої секреції, зокрема мають тиреостатичну, естрогенну, андрогенну, гестагенну дію, а також антибіотиків, гормонів для лікувальних та інших цілей з урахуванням того, що максимальні рівні залишків таких препаратів у сировині тваринного походження не можуть перевищувати встановлених максимальних рівнів.

З вступом до СОТ Україна виконує вимоги Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи й здійснює реформування повноважень своїх наглядових та контролюючих органів у цій галузі.

Нетарифні бар'єри широко використовуються багатьма країнами світу, незважаючи на рекомендації СОТ обмежити їх використання. Так, наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Застосовується *обов'язкова інспекція* товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, м'ясо та м'ясопродукти, які ввозять у США, мають обов'язково пройти контроль, який здійснюють відповідні органи США.

Законодавства багатьох країн, зокрема і України також, вимагають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних та медичних товарах національною мовою, із зазначенням відповідних важливих характеристик.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги та норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, продуктів харчування, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

Вимоги про вміст місцевих компонентів, як зазначалось у розд. 3, метод прихованої торгової політики держави, що припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорт внутрішнім виробництвом за

допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих. Розвинуті країни також застосовують даний захід аби зберегти в країні певний рівень зайнятості

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів. *Наприклад*, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Внутрішні податки і збори. Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

Заходи монополістичного характеру можуть діяти у двох проявах — встановлення державної монополії на експорт-імпорт в цілому або певних товарних груп (лікарських препаратів, зброї). Ще одним різновидом монополістичних заходів є примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами — транспортними ті охоронними організаціями, страховими та банківськими установами, брокерськими та консалтинговими фірмами.

6.11. Сертифікація та стандартизація імпортних товарів

Проводячи зовнішньоекономічну діяльність, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпортної продукції на відповідність вимогам безпеки країни.

Сертифікація — це один найважливіших та діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Основною метою сертифікації в Україні є:

- захист інтересів споживачів товарів стосовно якості та безпеки імпортованої продукції для життя, здоров'я і майна громадян;

допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих. Розвинуті країни також застосовують даний захід аби зберегти в країні певний рівень зайнятості

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів. *Наприклад*, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Внутрішні податки і збори. Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

Заходи монополістичного характеру можуть діяти у двох проявах — встановлення державної монополії на експорт-імпорт в цілому або певних товарних груп (лікарських препаратів, зброї). Ще одним різновидом монополістичних заходів є примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами — транспортними ті охоронними організаціями, страховими та банківськими установами, брокерськими та консалтинговими фірмами.

6.11. Сертифікація та стандартизація імпортних товарів

Проводячи зовнішньоекономічну діяльність, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпортної продукції на відповідність вимогам безпеки країни.

Сертифікація — це один найважливіших та діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Основною метою сертифікації в Україні є:

- захист інтересів споживачів товарів стосовно якості та безпеки імпортованої продукції для життя, здоров'я і майна громадян;

- охорона навколишнього середовища;
- забезпечення ввезення тільки тих товарів, які за своїми характеристиками відповідають, встановленим в Україні, нормам та стандартам.

В залежності від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю такими способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Нормативні документи із *стандартизації* в Україні поділяються на такі (ст.4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію»):

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

Основними *законодавчими документами*, які регулюють обов'язкову сертифікацію імпортованих товарів в Україні є:

- Декрет Кабінету Міністрів України від 11.06.93 р. № 46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію»;
- Закон України від 17.07.97 р. № 468/97-ВР «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції»;
- Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР «Про безпечність та якість харчових продуктів»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 «Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні»;
- Накази Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації, якими затверджено переліки товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації при їх ввезенні на митну територію України.

Декрет №46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію» є основним документом, яким визначено:

- правові та економічні основи систем стандартизації та сертифікації, організаційні форми їх функціонування на території України;
- види сертифікації (обов'язкова та добровільна);
- перелік документів, які необхідні для підтвердження відповідності характеристик ввезеного товару встановленим нормам Державного стандарту України.

Підставою *митного оформлення* товару (продукції) для вільного використання на митній території України є:

- сертифікат відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;
- свідоцтво про визнання відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;

- охорона навколишнього середовища;
- забезпечення ввезення тільки тих товарів, які за своїми характеристиками відповідають, встановленим в Україні, нормам та стандартам.

В залежності від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю такими способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Нормативні документи із *стандартизації* в Україні поділяються на такі (ст.4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію»):

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

Основними *законодавчими документами*, які регулюють обов'язкову сертифікацію імпортованих товарів в Україні є:

- Декрет Кабінету Міністрів України від 11.06.93 р. № 46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію»;
- Закон України від 17.07.97 р. № 468/97-ВР «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції»;
- Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР «Про безпечність та якість харчових продуктів»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 «Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні»;
- Накази Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації, якими затверджено переліки товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації при їх ввезенні на митну територію України.

Декрет №46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію» є основним документом, яким визначено:

- правові та економічні основи систем стандартизації та сертифікації, організаційні форми їх функціонування на території України;
- види сертифікації (обов'язкова та добровільна);
- перелік документів, які необхідні для підтвердження відповідності характеристик ввезеного товару встановленим нормам Державного стандарту України.

Підставою *митного оформлення* товару (продукції) для вільного використання на митній території України є:

- сертифікат відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;
- свідоцтво про визнання відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;

- наявність товару (продукції) в державному реєстрі сертифікатів відповідності та свідоцтв про визнання відповідності.

Сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, підлягає обов'язковій сертифікації, санітарно-епідеміологічному, радіологічному, ветеринарному контролю.

Документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів, продовольчої сировини супутніх матеріалів, є:

- сертифікат відповідності;
- державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи;
- ветеринарний дозвіл для харчових продуктів та продовольчої сировини тваринного походження;
- карантинний дозвіл для продукції рослинного походження.

На товари груп 25-97 за УКТЗЕД сертифікат відповідності в пункті пропуску не вимагається, а роботи із сертифікації проводяться після фактичного надходження товарів у митницю за місцем розташування одержувача товарів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 «Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні» встановлено умови та механізм оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні і ввозяться суб'єктами господарської діяльності з метою їх продажу або обміну. Відповідно до затвердженого Порядку обов'язковій сертифікації в Україні не підлягають товари, що ввозяться:

- у режимі тимчасового ввезення;
- у режимі реімпорту;
- у режимі магазину безмитної торгівлі;
- у режимі знищення або руйнування;
- у режимі переробки на митній території України;
- як гуманітарна та технічна допомога;
- як подарунки;
- як інвестиції до статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність;
- на митні ліцензійні склади;
- на склади тимчасового зберігання;
- як дослідні зразки для проведення досліджень чи випробувань на підставі документального підтвердження Держспоживстандарту та як дослідні зразки сортів рослин для цілей державного випробування на підставі документального підтвердження Держсортслужби, які підпадають під визначення 1 — 24 груп УКТЗЕД.

Продукція (товари), що були ввезені на митну територію України і на які не був отриманий сертифікат відповідності не підлягає випуску для вільного обігу і має бути вивезена за межі митної території України або за умови отримання непохідних дозволів — знищена під митним контролем.

- наявність товару (продукції) в державному реєстрі сертифікатів відповідності та свідоцтв про визнання відповідності.

Сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, підлягає обов'язковій сертифікації, санітарно-епідеміологічному, радіологічному, ветеринарному контролю.

Документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів, продовольчої сировини супутніх матеріалів, є:

- сертифікат відповідності;
- державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи;
- ветеринарний дозвіл для харчових продуктів та продовольчої сировини тваринного походження;
- карантинний дозвіл для продукції рослинного походження.

На товари груп 25-97 за УКТЗЕД сертифікат відповідності в пункті пропуску не вимагається, а роботи із сертифікації проводяться після фактичного надходження товарів у митницю за місцем розташування одержувача товарів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 «Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні» встановлено умови та механізм оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні і ввозяться суб'єктами господарської діяльності з метою їх продажу або обміну. Відповідно до затвердженого Порядку обов'язковій сертифікації в Україні не підлягають товари, що ввозяться:

- у режимі тимчасового ввезення;
- у режимі реімпорту;
- у режимі магазину безмитної торгівлі;
- у режимі знищення або руйнування;
- у режимі переробки на митній території України;
- як гуманітарна та технічна допомога;
- як подарунки;
- як інвестиції до статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність;
- на митні ліцензійні склади;
- на склади тимчасового зберігання;
- як дослідні зразки для проведення досліджень чи випробувань на підставі документального підтвердження Держспоживстандарту та як дослідні зразки сортів рослин для цілей державного випробування на підставі документального підтвердження Держсортслужби, які підпадають під визначення 1 — 24 груп УКТЗЕД.

Продукція (товари), що були ввезені на митну територію України і на які не був отриманий сертифікат відповідності не підлягає випуску для вільного обігу і має бути вивезена за межі митної території України або за умови отримання непохідних дозволів — знищена під митним контролем.

6.12. Вимоги до пакування та маркування товарів

Вимоги до пакування та маркування товарів також відносяться до нетарифних бар'єрів, які в сучасних умовах набувають широкого вжитку.

У багатьох країнах розроблено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони стосуються розмірів, маси, форми, обсягу інформації, яку повинне містити маркування товарів. Через те, що пакування та маркування товарів, що ввозяться, має повністю відповідати нормам та вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру необхідно додатково витратити кошти і час для виконання перелічених умов. Витрати на виконання національних вимог до пакування та маркування товарів підвищують ціну реалізації товару.

Ці вимоги можуть бути різними, наприклад:

- обов'язкове маркування на двох мовах (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти тощо.

Розглянемо детальніше, які **вимоги** пред'являються до пакування та маркування товарів **в Україні**.

Споживачі, які купують товари для задоволення своїх особистих потреб, що реалізуються на території України, мають право на необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про товари, їх кількість, якість, асортимент, а також про їх виробника (виконавця, продавця). Детально право споживача на інформацію про товар визначено статтею 15 Закон України 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів».

Інформація про товари **непродовольчої** групи має, зокрема, містити:

- назву товару, найменування або відтворення знака для товарів і послуг, за якими вони реалізуються;
- дані про основні властивості продукції, а також іншу інформацію, що поширюється на конкретний продукт;
- відомості про вміст шкідливих для здоров'я речовин, які встановлені нормативно-правовими актами;
- дані про ціну (тариф), умови та правила придбання продукції;
- дату виготовлення;
- відомості про умови зберігання;
- гарантійні зобов'язання виробника (виконавця);
- правила та умови ефективного та безпечного використання продукції;
- строк придатності (строк служби) товару (наслідків роботи), відомості про необхідні дії споживача після їх закінчення, а також про можливі наслідки в разі невиконання цих дій;
- найменування та місцезнаходження виробника (виконавця, продавця) і підприємства, яке здійснює його функції щодо прийняття пре-

6.12. Вимоги до пакування та маркування товарів

Вимоги до пакування та маркування товарів також відносяться до нетарифних бар'єрів, які в сучасних умовах набувають широкого вжитку.

У багатьох країнах розроблено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони стосуються розмірів, маси, форми, обсягу інформації, яку повинне містити маркування товарів. Через те, що пакування та маркування товарів, що ввозяться, має повністю відповідати нормам та вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру необхідно додатково витратити кошти і час для виконання перелічених умов. Витрати на виконання національних вимог до пакування та маркування товарів підвищують ціну реалізації товару.

Ці вимоги можуть бути різними, наприклад:

- обов'язкове маркування на двох мовах (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти тощо.

Розглянемо детальніше, які **вимоги** пред'являються до пакування та маркування товарів **в Україні**.

Споживачі, які купують товари для задоволення своїх особистих потреб, що реалізуються на території України, мають право на необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про товари, їх кількість, якість, асортимент, а також про їх виробника (виконавця, продавця). Детально право споживача на інформацію про товар визначено статтею 15 Закон України 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів».

Інформація про товари **непродовольчої** групи має, зокрема, містити:

- назву товару, найменування або відтворення знака для товарів і послуг, за якими вони реалізуються;
- дані про основні властивості продукції, а також іншу інформацію, що поширюється на конкретний продукт;
- відомості про вміст шкідливих для здоров'я речовин, які встановлені нормативно-правовими актами;
- дані про ціну (тариф), умови та правила придбання продукції;
- дату виготовлення;
- відомості про умови зберігання;
- гарантійні зобов'язання виробника (виконавця);
- правила та умови ефективного та безпечного використання продукції;
- строк придатності (строк служби) товару (наслідків роботи), відомості про необхідні дії споживача після їх закінчення, а також про можливі наслідки в разі невиконання цих дій;
- найменування та місцезнаходження виробника (виконавця, продавця) і підприємства, яке здійснює його функції щодо прийняття пре-

тензій від споживача, а також проводить ремонт і технічне обслуговування.

Стосовно товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації, споживачу повинна надаватись інформація про їх сертифікацію.

Основним нормативним документом, який встановлює вимоги щодо порядку упаковування непродовольчих товарів, є Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.

Зазначення походження товару, шляхом маркування назви країни, де був вироблений товар, регулюється Законом України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» (від 16.06.1999 N 752-XIV із змінами та доповненнями).

Зазначення географічного місця походження товару віднесено цим законом до простого зазначення походження товару.

Імпортні товари, що реалізуються на території України, мають супроводжуватись інформацією для споживачів тією ж мовою, що і товари вітчизняного виробництва. Отже, якщо імпортований товар виготовляється і за договором поставляється українській компанії, умовами договору може бути передбачено, що виробник (іноземна компанія) забезпечує товар необхідною інформацією своєю мовою та українською мовою. В цьому випадку будуть дотримані всі норми діючого законодавства України про мови. Якщо ж імпортований товар супроводжується тільки іноземною мовою, то українська компанія — продавець має забезпечити переклад цієї інформації на українську мову.

На упаковці товару може бути розміщений штрих-код товару. Це питання врегульоване Постановою Кабінету Міністрів України «Про впровадження штрихового кодування товарів» № 576 від 29.05.1996 року зі змінами та доповненнями. Згідно п.1 зазначеної постанови з 01.01.1997 року в Україні запроваджено маркування суб'єктами підприємницької діяльності товарів, які виробляються або реалізуються в Україні, штрихованими кодами GS1.

Як передбачено положенням ч. 9 ст. 15 Закону «Про захист прав споживачів» інформація про продукцію має містити, зокрема, гарантійні зобов'язання виробника.

В Україні відсутні спеціальні вимоги щодо обов'язкового підтвердження продукції на відповідність екологічним стандартам.

Разом із тим, стандарти систем екологічного управління, зокрема, по екологічному маркуванню, які були затверджені Україною в цій сфері повністю гармонізовані із міжнародними та відповідають стандартам ISO серії 14000.

Детальніше про вимоги, які пред'являються в Україні до пакування та маркування **продовольчих** товарів. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» в статті 38 визначає наступний зміст етикетування харчових продуктів:

- назва харчового продукту;
- назва та повну адресу і телефон виробника;
- кількість нетто харчового продукту у встановлених одиницях виміру;

тензій від споживача, а також проводить ремонт і технічне обслуговування.

Стосовно товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації, споживачу повинна надаватись інформація про їх сертифікацію.

Основним нормативним документом, який встановлює вимоги щодо порядку упаковування непродовольчих товарів, є Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.

Зазначення походження товару, шляхом маркування назви країни, де був вироблений товар, регулюється Законом України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» (від 16.06.1999 N 752-XIV із змінами та доповненнями).

Зазначення географічного місця походження товару віднесено цим законом до простого зазначення походження товару.

Імпортні товари, що реалізуються на території України, мають супроводжуватись інформацією для споживачів тією ж мовою, що і товари вітчизняного виробництва. Отже, якщо імпортований товар виготовляється і за договором поставляється українській компанії, умовами договору може бути передбачено, що виробник (іноземна компанія) забезпечує товар необхідною інформацією своєю мовою та українською мовою. В цьому випадку будуть дотримані всі норми діючого законодавства України про мови. Якщо ж імпортований товар супроводжується тільки іноземною мовою, то українська компанія — продавець має забезпечити переклад цієї інформації на українську мову.

На упаковці товару може бути розміщений штрих-код товару. Це питання врегульоване Постановою Кабінету Міністрів України «Про впровадження штрихового кодування товарів» № 576 від 29.05.1996 року зі змінами та доповненнями. Згідно п.1 зазначеної постанови з 01.01.1997 року в Україні запроваджено маркування суб'єктами підприємницької діяльності товарів, які виробляються або реалізуються в Україні, штрихованими кодами GS1.

Як передбачено положенням ч. 9 ст. 15 Закону «Про захист прав споживачів» інформація про продукцію має містити, зокрема, гарантійні зобов'язання виробника.

В Україні відсутні спеціальні вимоги щодо обов'язкового підтвердження продукції на відповідність екологічним стандартам.

Разом із тим, стандарти систем екологічного управління, зокрема, по екологічному маркуванню, які були затверджені Україною в цій сфері повністю гармонізовані із міжнародними та відповідають стандартам ISO серії 14000.

Детальніше про вимоги, які пред'являються в Україні до пакування та маркування **продовольчих** товарів. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» в статті 38 визначає наступний зміст етикетування харчових продуктів:

- назва харчового продукту;
- назва та повну адресу і телефон виробника;
- кількість нетто харчового продукту у встановлених одиницях виміру;

- склад харчового продукту у порядку переваги складників, у тому числі харчових добавок та ароматизаторів, що використовувались у його виробництві;

- калорійність та поживну цінність із вказівкою на кількість білка, вуглеводів та жирів у встановлених одиницях виміру на 100 грамів харчового продукту;

- кінцева дата споживання «вжити до» або дату виробництва та строк придатності.

- номер партії виробництва;

- умови зберігання та використання, якщо харчовий продукт потребує певних умов зберігання та використання для забезпечення його безпечності та якості;

- застереження щодо споживання харчового продукту певними категоріями населення.

Написи на етикетці харчового продукту такі як «повністю натуральний», «органічний», «оригінальний», «без ГМО» (генетично модифікованих організмів) тощо, та інша інформація, на додаток до тієї, що зазначена вище, підлягає перевірці у порядку, встановленому відповідними нормативно-правовими актами, виданими на виконання закону України «Про захист прав споживачів».

Усі харчові продукти, що знаходяться в обігу в Україні, етикетуються державною мовою України та містять інформації у доступній для сприймання споживачем формі (ст.38 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів»).

6.13. Сутність політики державних закупівель

Державні закупки — прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Застосування такої політики збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни. [83]

Найчастіше політика державних закупівель пояснюється вимогами національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 р., який отримав назву «Акт «Купуй американське», платив на 12 % більше, а для оборонних товарів — на 50% більше американським постачальником порівняно з іноземними. У країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників. Ще один приклад, у 1998 р. уряд Росії прийняв рішення, щоб усі державні чиновники «пересіли» з іномарок на автомобілі російського виробництва.

- склад харчового продукту у порядку переваги складників, у тому числі харчових добавок та ароматизаторів, що використовувались у його виробництві;

- калорійність та поживну цінність із вказівкою на кількість білка, вуглеводів та жирів у встановлених одиницях виміру на 100 грамів харчового продукту;

- кінцева дата споживання «вжити до» або дату виробництва та строк придатності.

- номер партії виробництва;

- умови зберігання та використання, якщо харчовий продукт потребує певних умов зберігання та використання для забезпечення його безпечності та якості;

- застереження щодо споживання харчового продукту певними категоріями населення.

Написи на етикетці харчового продукту такі як «повністю натуральний», «органічний», «оригінальний», «без ГМО» (генетично модифікованих організмів) тощо, та інша інформація, на додаток до тієї, що зазначена вище, підлягає перевірці у порядку, встановленому відповідними нормативно-правовими актами, виданими на виконання закону України «Про захист прав споживачів».

Усі харчові продукти, що знаходяться в обігу в Україні, етикетуються державною мовою України та містять інформації у доступній для сприймання споживачем формі (ст.38 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів»).

6.13. Сутність політики державних закупівель

Державні закупки — прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Застосування такої політики збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни. [83]

Найчастіше політика державних закупівель пояснюється вимогами національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 р., який отримав назву «Акт «Купуй американське», платив на 12 % більше, а для оборонних товарів — на 50% більше американським постачальником порівняно з іноземними. У країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників. Ще один приклад, у 1998 р. уряд Росії прийняв рішення, щоб усі державні чиновники «пересіли» з іномарок на автомобілі російського виробництва.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відображені в Угоді про державні закупівлі, яка прийнята у рамках СОТ.

Угода про державні закупівлі встановлює узгоджений комплекс прав і обов'язків її членів щодо їх законодавства, процедур і практики у сфері державних закупівель. Основоположним принципом угоди є принцип недискримінації, тобто, товарам, послугам і постачальникам іншого члена угоди надається режим не менш сприятливий, ніж вітчизняним товарам, послугам і постачальникам.

З вступом до СОТ Україна набула статусу спостерігача у багатосторонній Угоді про державні закупівлі та розпочала переговори про приєднання до цієї Угоди.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. У яких випадках доцільно використовувати нетарифне регулювання?
2. Які основні переваги застосування нетарифних методів?
3. Визначте, які нетарифні обмеження відносять до економічної групи і чому?
4. Які завдання вирішуються на державному рівні з використанням кількісних обмежень?
5. У яких випадках доцільно застосовувати ліцензування експорту товарів?
6. У разі різкого погіршення стану платіжного балансу країни доцільно застосовувати ліцензування імпорту чи експорту?
7. Додаткові надходження до державного бюджету дає застосування імпорتنних тарифів чи імпорتنних квот?
8. Який спосіб розподілу ліцензій передбачає розподіл пропорційно обсягам поставок?
9. Яке основне завдання та причини використання експортних субсидій?
10. Які субсидії передбачають приховане дотування експортерів за рахунок надання їм пільгового кредитування?
11. Які експортні субсидії відносяться до заборонених відповідно до Угоди СКЗ?
12. У яких випадках можуть бути застосовані антидемпінгові заходи?
13. З якою метою та у яких випадках країни застосовують вимоги про вміст місцевих компонентів?
14. Сформулюйте основну мету сертифікації імпортної продукції в Україні.
15. Що дає державі застосування політики державних закупівель?

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відображені в Угоді про державні закупівлі, яка прийнята у рамках СОТ.

Угода про державні закупівлі встановлює узгоджений комплекс прав і обов'язків її членів щодо їх законодавства, процедур і практики у сфері державних закупівель. Основоположним принципом угоди є принцип недискримінації, тобто, товарам, послугам і постачальникам іншого члена угоди надається режим не менш сприятливий, ніж вітчизняним товарам, послугам і постачальникам.

З вступом до СОТ Україна набула статусу спостерігача у багатосторонній Угоді про державні закупівлі та розпочала переговори про приєднання до цієї Угоди.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. У яких випадках доцільно використовувати нетарифне регулювання?
2. Які основні переваги застосування нетарифних методів?
3. Визначте, які нетарифні обмеження відносять до економічної групи і чому?
4. Які завдання вирішуються на державному рівні з використанням кількісних обмежень?
5. У яких випадках доцільно застосовувати ліцензування експорту товарів?
6. У разі різкого погіршення стану платіжного балансу країни доцільно застосовувати ліцензування імпорту чи експорту?
7. Додаткові надходження до державного бюджету дає застосування імпорتنних тарифів чи імпорتنних квот?
8. Який спосіб розподілу ліцензій передбачає розподіл пропорційно обсягам поставок?
9. Яке основне завдання та причини використання експортних субсидій?
10. Які субсидії передбачають приховане дотування експортерів за рахунок надання їм пільгового кредитування?
11. Які експортні субсидії відносяться до заборонених відповідно до Угоди СКЗ?
12. У яких випадках можуть бути застосовані антидемпінгові заходи?
13. З якою метою та у яких випадках країни застосовують вимоги про вміст місцевих компонентів?
14. Сформулюйте основну мету сертифікації імпортної продукції в Україні.
15. Що дає державі застосування політики державних закупівель?

Розділ 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

7.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання

Валютне регулювання полягає у діяльності держави та уповноважених нею органів, спрямоване на регламентацію міжнародних розрахунків та порядок здійснення операцій з валютними цінностями. Тобто, валютне регулювання є сукупністю нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, що спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів.

Метою валютного регулювання є підтримка економічної стабільності й утворення надійного фундаменту для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс і на валютно-обмінні операції.

У економічній літературі визначають два методи валютного регулювання — ринковий і державний. Ці методи доповнюють один одного, однак співвідношення між ними постійно змінюється залежно від конкретної економічної ситуації.

Ринкове регулювання діє на основі закону вартості, закону попиту та пропозиції, базується на конкуренції й породжує стимули розвитку. При цьому також має місце і державне регулювання, що спрямоване на визначення негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин, оскільки валютні відносини відчутно впливають на внутрішній економічний розвиток.

Як правило, в умовах кризових ситуацій посилюється державне валютне регулювання (регламентація державою поведінки суб'єктів валютного ринку), тоді як ринковому відводиться другорядна роль.

Валютне регулювання буває прямим і непрямим. Пряме валютне регулювання полягає в корекції поведінки суб'єктів ринку через застосування обмежувачих законодавчих актів і втручання органів виконавчої влади. Непряме валютне регулювання — у використанні економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

Напрямки валютного регулювання [79]:

— формування і оновлення законодавчої і нормативної бази зовнішніх валютно-фінансових відносин;

Розділ 7. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

7.1. Сутність, основні принципи та інструменти валютного регулювання

Валютне регулювання полягає у діяльності держави та уповноважених нею органів, спрямоване на регламентацію міжнародних розрахунків та порядок здійснення операцій з валютними цінностями. Тобто, валютне регулювання є сукупністю нормативних документів, установлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, що спрямовані на регулювання потоків капіталу в країну та за її межі, а також валютних операцій, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів.

Метою валютного регулювання є підтримка економічної стабільності й утворення надійного фундаменту для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс і на валютно-обмінні операції.

У економічній літературі визначають два методи валютного регулювання — ринковий і державний. Ці методи доповнюють один одного, однак співвідношення між ними постійно змінюється залежно від конкретної економічної ситуації.

Ринкове регулювання діє на основі закону вартості, закону попиту та пропозиції, базується на конкуренції й породжує стимули розвитку. При цьому також має місце і державне регулювання, що спрямоване на визначення негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин, оскільки валютні відносини відчутно впливають на внутрішній економічний розвиток.

Як правило, в умовах кризових ситуацій посилюється державне валютне регулювання (регламентація державою поведінки суб'єктів валютного ринку), тоді як ринковому відводиться другорядна роль.

Валютне регулювання буває прямим і непрямим. Пряме валютне регулювання полягає в корекції поведінки суб'єктів ринку через застосування обмежувачих законодавчих актів і втручання органів виконавчої влади. Непряме валютне регулювання — у використанні економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

Напрямки валютного регулювання [79]:

— формування і оновлення законодавчої і нормативної бази зовнішніх валютно-фінансових відносин;

— формування механізму щоденного валютного контролю з метою забезпечення дотримання учасниками зовнішньоекономічної діяльності при виконанні валютних операцій валютного законодавства;

— здійснення оперативного впливу на функціонування валютного механізму (визначення режиму валютного курсу гривні по відношенню до іноземних валют, регулювання динаміки ринкового валютного курсу, вживання заходів, спрямованих на забезпечення достатнього рівня і найбільш ефективної структури офіційних золотовалютних резервів тощо).

Залежно від рівня валютного регулювання виділяють **світову і національну валютні системи**. Світова валютна система є формою організації міжнародних валютних відносин, обумовлених розвитком світового господарства і зафіксованих у міждержавних угодах. Основними елементами якої є:

- національні і колективні резервні валютні одиниці;
- склад і структура міждержавних і ліквідних активів (валютні кошти та золоті резерви);
- механізм валютних паритетів і курсів;
- умови взаємного обертання валют; (наявність чи відсутність валютних обмежень);
- форми міжнародних розрахунків;
- режим міжнародних валютних ринків і світового ринку золота;
- статус міждержавних валютно-кредитних організацій, що регулюють валютні відносини.

Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є Міжнародний валютний фонд (МВФ), який створений з метою: забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем; сприяння стабілізації валют; створення багатосторонньої системи платежів та розрахунків; досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць. МВФ виконує такі функції: відслідковує розвиток міжнародної валютної системи, забезпечує її ефективне функціонування, а також здійснює аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Суттєвий вплив на світову валютну систему мають і регіональні об'єднання, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів, або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торговельних відносин усередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може слугувати ЄС, країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їх співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Під **національною валютною системою** розуміють частину грошової системи, форму організації валютних відносин країни, що визна-

— формування механізму щоденного валютного контролю з метою забезпечення дотримання учасниками зовнішньоекономічної діяльності при виконанні валютних операцій валютного законодавства;

— здійснення оперативного впливу на функціонування валютного механізму (визначення режиму валютного курсу гривні по відношенню до іноземних валют, регулювання динаміки ринкового валютного курсу, вживання заходів, спрямованих на забезпечення достатнього рівня і найбільш ефективної структури офіційних золотовалютних резервів тощо).

Залежно від рівня валютного регулювання виділяють **світову і національну валютні системи**. Світова валютна система є формою організації міжнародних валютних відносин, обумовлених розвитком світового господарства і зафіксованих у міждержавних угодах. Основними елементами якої є:

- національні і колективні резервні валютні одиниці;
- склад і структура міждержавних і ліквідних активів (валютні кошти та золоті резерви);
- механізм валютних паритетів і курсів;
- умови взаємного обертання валют; (наявність чи відсутність валютних обмежень);
- форми міжнародних розрахунків;
- режим міжнародних валютних ринків і світового ринку золота;
- статус міждержавних валютно-кредитних організацій, що регулюють валютні відносини.

Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є Міжнародний валютний фонд (МВФ), який створений з метою: забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем; сприяння стабілізації валют; створення багатосторонньої системи платежів та розрахунків; досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць. МВФ виконує такі функції: відслідковує розвиток міжнародної валютної системи, забезпечує її ефективне функціонування, а також здійснює аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Суттєвий вплив на світову валютну систему мають і регіональні об'єднання, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів, або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торговельних відносин усередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може слугувати ЄС, країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їх співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Під **національною валютною системою** розуміють частину грошової системи, форму організації валютних відносин країни, що визна-

чається національним законодавством. Основними елементами національної валютної системи є: національна валютна одиниця; склад офіційних золотовалютних резервів; паритет валюти і механізм формування валютного курсу; умови обертання валюти (наявність чи відсутність валютних обмежень); порядок зовнішніх розрахунків країни; режим національного валютного ринку і ринку золота; положення національних органів регулювання валютних відносин країни.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів й рекомендацій, установлених МВФ та регіональними союзами.

Основні засади валютного регулювання в Україні закріплені в актах загального і спеціального законодавства. Зокрема, відповідно до статті 92 Конституції України виключно законами України встановлюється статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України. Згідно із статтею 10 Господарського кодексу України валютна політика є одним із основних напрямків економічної політики України, що спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання. Відповідно до статті 19 Господарського кодексу однією із сфер, у яких здійснюється державний контроль та нагляд, є сфера валютного регулювання; метою цього контролю є забезпечення дотримання валютного законодавства [1, 44].

Режим здійснення валютних операцій на території України, загальні принципи валютного регулювання повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин установлені Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»^[23] (далі Декрет), а також іншими актами валютного законодавства. Зокрема Декрет містить визначення основних термінів, що використовуються у сфері валютного регулювання. Так, поняття «*валютні цінності*» має такі значення (ст.1, п.1 Декрету):

- валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України;

- платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), *виражені у валюті України*;

- *іноземна валюта* — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також

чається національним законодавством. Основними елементами національної валютної системи є: національна валютна одиниця; склад офіційних золотовалютних резервів; паритет валюти і механізм формування валютного курсу; умови обертання валюти (наявність чи відсутність валютних обмежень); порядок зовнішніх розрахунків країни; режим національного валютного ринку і ринку золота; положення національних органів регулювання валютних відносин країни.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів й рекомендацій, установлених МВФ та регіональними союзами.

Основні засади валютного регулювання в Україні закріплені в актах загального і спеціального законодавства. Зокрема, відповідно до статті 92 Конституції України виключно законами України встановлюється статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України. Згідно із статтею 10 Господарського кодексу України валютна політика є одним із основних напрямків економічної політики України, що спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання. Відповідно до статті 19 Господарського кодексу однією із сфер, у яких здійснюється державний контроль та нагляд, є сфера валютного регулювання; метою цього контролю є забезпечення дотримання валютного законодавства [1, 44].

Режим здійснення валютних операцій на території України, загальні принципи валютного регулювання повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин установлені Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»^[23] (далі Декрет), а також іншими актами валютного законодавства. Зокрема Декрет містить визначення основних термінів, що використовуються у сфері валютного регулювання. Так, поняття «*валютні цінності*» має такі значення (ст.1, п.1 Декрету):

- валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України;

- платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), *виражені у валюті України*;

- *іноземна валюта* — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також

вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;

– *платіжні документи* та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), *виражені в іноземній валюті або банківських металах*;

– *банківські метали* — це золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

До валютних операцій належать (ст.1, п.2 Декрету):

— операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті країни;

— операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності ;

— операції, пов'язані зі ввезенням, перерахуванням та вивозом з території країни валютних цінностей.

Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні) курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових (клірингових) одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України (ст.8 Декрету).

Валютний курс — це ціна грошової одиниці валюти, що виражена у грошових одиницях іншої країни. Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є: стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короткочасних капіталів між країнами тощо.

Різкі зміни курсу валюти суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Залежно від того, як встановлюється валютний курс, можливі два крайніх варіанти: курс може бути жорстко фіксований до іноземної валюти або може вільно плавати залежно від співвідношення попиту та пропозиції на іноземну валюту. Між цими двома полярними варіантами можливі численні комбінації елементів плаваючого і фіксованого курсів.

Відповідно до класифікації, схваленій МВФ у 1982 р., усі валюти країн світу залежно від міри свободи зміни їх курсів поділяються на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом.

вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;

– *платіжні документи* та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), *виражені в іноземній валюті або банківських металах*;

– *банківські метали* — це золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

До валютних операцій належать (ст.1, п.2 Декрету):

— операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті країни;

— операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності ;

— операції, пов'язані зі ввезенням, перерахуванням та вивозом з території країни валютних цінностей.

Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні) курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових (клірингових) одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України (ст.8 Декрету).

Валютний курс — це ціна грошової одиниці валюти, що виражена у грошових одиницях іншої країни. Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є: стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короткочасних капіталів між країнами тощо.

Різкі зміни курсу валюти суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Залежно від того, як встановлюється валютний курс, можливі два крайніх варіанти: курс може бути жорстко фіксований до іноземної валюти або може вільно плавати залежно від співвідношення попиту та пропозиції на іноземну валюту. Між цими двома полярними варіантами можливі численні комбінації елементів плаваючого і фіксованого курсів.

Відповідно до класифікації, схваленій МВФ у 1982 р., усі валюти країн світу залежно від міри свободи зміни їх курсів поділяються на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом.

Фіксований валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між валютами, котре допускає тимчасове відхилення від нього в одну або іншу сторону не більш ніж на 2,25%. Курс може фіксуватися одним із таких способів:

- Фіксація курсу до однієї валюти, тобто прив'язка курсу національної валюти до курсу найбільш значимої валюти у сфері міжнародних розрахунків. Курс, фіксований до долара США, мають багато країн: Латинської Америки (Аргентина, Барбадос, Беліз, Венесуела та ін.), Африки (Ліберія, Нігерія), деякі країни з перехідною економікою (Литва, Туркменістан).

- Валютне правління — фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти повністю забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

- Фіксація курсу загальної валюти до однієї зарубіжної валюти. До французького франка зафіксований курс загальної валюти зони франка, що використовується 14 франкомовними африканськими країнами (Бенін, Буркіна-Фасо, Камерун і ін.). Курс східно-карибського долара, що використовується вісьма державами Карибського басейну (Антигуа, Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія і Сент-Вінсент і Гренадіни), зафіксований до долара США.

- Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн головних торгових партнерів: Бутан до індійської рупії, Лесото, Намібія і Свазіленд до південноафриканського ранду. У цих випадках влада країн звичайно підтримує запаси іноземних валют, до яких фіксовано курс, на повну суму національної валюти, випущеної в обіг, що іноді дозволяє вважати цей тип фіксації курсу різновидом валютного правління.

- Фіксація курсу до валютного композиту — прив'язка курсу національної валюти до курсів колективних грошових одиниць, таких як СДР, або до різних кошків валют країн основних торговельних партнерів. До СДР фіксують курс своєї національної валюти Лівія та Сейшельські Острови. До інших кошків валют, на розсуд самих країн, фіксують свої курси Бангладеш, Ботсвана, Бурунді, Кіпр, Фіджі, Ісландія, Йорданія, Кувейт, Мальта, Мавританія, Марокко, Непал, Соломонові Острови, Таїланд, Тонга. Питома вага валют у кошиках, що складаються для фіксації курсу, звичайно відображає питому вагу країн, що використовують цю валюту в зовнішній торгівлі товарами і послугами.

Обмежено гнучкий валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил. Такий курс може встановлюватися такими основними способами:

- Обмежено гнучкий курс до однієї валюти, тобто підтримка коливань валютного курсу в певних межах (7,25%) від офіційно зафіксованого паритету до якої-небудь однієї іноземної валюти. Бахрейн, Катар, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати визначають обмінний курс своєї національної валюти як обмежено гнучкий по відношенню до долара США.

Фіксований валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між валютами, котре допускає тимчасове відхилення від нього в одну або іншу сторону не більш ніж на 2,25%. Курс може фіксуватися одним із таких способів:

- Фіксація курсу до однієї валюти, тобто прив'язка курсу національної валюти до курсу найбільш значимої валюти у сфері міжнародних розрахунків. Курс, фіксований до долара США, мають багато країн: Латинської Америки (Аргентина, Барбадос, Беліз, Венесуела та ін.), Африки (Ліберія, Нігерія), деякі країни з перехідною економікою (Литва, Туркменістан).

- Валютне правління — фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти повністю забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

- Фіксація курсу загальної валюти до однієї зарубіжної валюти. До французького франка зафіксований курс загальної валюти зони франка, що використовується 14 франкомовними африканськими країнами (Бенін, Буркіна-Фасо, Камерун і ін.). Курс східно-карибського долара, що використовується вісьма державами Карибського басейну (Антигуа, Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія і Сент-Вінсент і Гренадіни), зафіксований до долара США.

- Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн головних торгових партнерів: Бутан до індійської рупії, Лесото, Намібія і Свазіленд до південноафриканського ранду. У цих випадках влада країн звичайно підтримує запаси іноземних валют, до яких фіксовано курс, на повну суму національної валюти, випущеної в обіг, що іноді дозволяє вважати цей тип фіксації курсу різновидом валютного правління.

- Фіксація курсу до валютного композиту — прив'язка курсу національної валюти до курсів колективних грошових одиниць, таких як СДР, або до різних кошків валют країн основних торговельних партнерів. До СДР фіксують курс своєї національної валюти Лівія та Сейшельські Острови. До інших кошків валют, на розсуд самих країн, фіксують свої курси Бангладеш, Ботсвана, Бурунді, Кіпр, Фіджі, Ісландія, Йорданія, Кувейт, Мальта, Мавританія, Марокко, Непал, Соломонові Острови, Таїланд, Тонга. Питома вага валют у кошиках, що складаються для фіксації курсу, звичайно відображає питому вагу країн, що використовують цю валюту в зовнішній торгівлі товарами і послугами.

Обмежено гнучкий валютний курс — це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил. Такий курс може встановлюватися такими основними способами:

- Обмежено гнучкий курс до однієї валюти, тобто підтримка коливань валютного курсу в певних межах (7,25%) від офіційно зафіксованого паритету до якої-небудь однієї іноземної валюти. Бахрейн, Катар, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати визначають обмінний курс своєї національної валюти як обмежено гнучкий по відношенню до долара США.

– Обмежено гнучкий курс у рамках спільної політики, тобто спільне плавання національних валют у межах 2,25% від центрального розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовувався 10-ма із 15 західноєвропейських країн членів ЄС в рамках Європейської валютної системи (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

Плаваючий валютний курс — це курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції валют. Держава може впливати на формування курсу шляхом проведення валютної інтервенції. Плаваючий курс дає змогу нівелювати (певний час) зовнішній вплив та оперативно досягти рівноваги платіжного балансу, забезпечити автономність монетарної політики, але не обмежує інфляцію. Режим «плавання» знімає з уряду відповідальність за регулювання валютного курсу, але водночас не залишає можливості підтримання окремих галузей національної економіки. Відомі такі різновиди плаваючого курсоутворення:

✓ *Корегований валютний курс* — це курс автоматично змінний відповідно до зміни певного набору економічних показників. Поточний валютний курс може автоматично змінюватися, наприклад, унаслідок зміни рівня інфляції в певній країні чи в країні — основному торговому партнерові. Такий метод встановлення курсу застосовується в Чілі, Еквадорі і Нікарагуа.

✓ *Керований плаваючий валютний курс* — це курс, що встановлюється центральним банком, а не валютним ринком, але з частою його зміною. Причому ці зміни не носять автоматичного характеру, тобто беруться до уваги такі загальні макроекономічні показники, як стан платіжного балансу країни, обсяги золотовалютних резервів, розвиток паралельного ринку валюти. Такий метод встановлення валютного курсу застосовується 38 країнами світу, як промислово розвинутими (Норвегія, Греція), чи країнами що розвиваються (Алжир, Ангола, Бразилія, Камбоджа, Колумбія, Єгипет, Пакистан і ін.), так і країн з перехідною економікою (Хорватія, Латвія, Польща, Словенія, В'єтнам, Грузія, Росія).

✓ *Незалежно плаваючий валютний курс* — це курс, що визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції на валюту на валютному ринку при невтручанні держави в цей процес. Держава в особі уряду може також торгувати на валютному ринку, здійснюючи валютну інтервенцію з метою згладжування дуже сильних коливань курсу національної валюти.

Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає в збільшенні кількості країн, які використовують різні види плаваючих курсів, і скороченні кількості країн, що дотримуються політики фіксованого валютного курсу. Фіксація курсу, як правило, носить односторонній характер: факт фіксування малою країною курсу своєї валюти до валюти великої країни означає тільки те, що власті малої країни коштами грошової політики зобов'язуються захищати і підтримувати курс, але це не означає, що його також будуть підтримувати власті великої країни.

– Обмежено гнучкий курс у рамках спільної політики, тобто спільне плавання національних валют у межах 2,25% від центрального розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовувався 10-ма із 15 західноєвропейських країн членів ЄС в рамках Європейської валютної системи (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

Плаваючий валютний курс — це курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції валют. Держава може впливати на формування курсу шляхом проведення валютної інтервенції. Плаваючий курс дає змогу нівелювати (певний час) зовнішній вплив та оперативно досягти рівноваги платіжного балансу, забезпечити автономність монетарної політики, але не обмежує інфляцію. Режим «плавання» знімає з уряду відповідальність за регулювання валютного курсу, але водночас не залишає можливості підтримання окремих галузей національної економіки. Відомі такі різновиди плаваючого курсоутворення:

✓ *Корегований валютний курс* — це курс автоматично змінний відповідно до зміни певного набору економічних показників. Поточний валютний курс може автоматично змінюватися, наприклад, унаслідок зміни рівня інфляції в певній країні чи в країні — основному торговому партнерові. Такий метод встановлення курсу застосовується в Чілі, Еквадорі і Нікарагуа.

✓ *Керований плаваючий валютний курс* — це курс, що встановлюється центральним банком, а не валютним ринком, але з частою його зміною. Причому ці зміни не носять автоматичного характеру, тобто беруться до уваги такі загальні макроекономічні показники, як стан платіжного балансу країни, обсяги золотовалютних резервів, розвиток паралельного ринку валюти. Такий метод встановлення валютного курсу застосовується 38 країнами світу, як промислово розвинутими (Норвегія, Греція), чи країнами що розвиваються (Алжир, Ангола, Бразилія, Камбоджа, Колумбія, Єгипет, Пакистан і ін.), так і країн з перехідною економікою (Хорватія, Латвія, Польща, Словенія, В'єтнам, Грузія, Росія).

✓ *Незалежно плаваючий валютний курс* — це курс, що визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції на валюту на валютному ринку при невтручанні держави в цей процес. Держава в особі уряду може також торгувати на валютному ринку, здійснюючи валютну інтервенцію з метою згладжування дуже сильних коливань курсу національної валюти.

Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає в збільшенні кількості країн, які використовують різні види плаваючих курсів, і скороченні кількості країн, що дотримуються політики фіксованого валютного курсу. Фіксація курсу, як правило, носить односторонній характер: факт фіксування малою країною курсу своєї валюти до валюти великої країни означає тільки те, що власті малої країни коштами грошової політики зобов'язуються захищати і підтримувати курс, але це не означає, що його також будуть підтримувати власті великої країни.

Механізми курсоутворення при плаваючому режимі валютного курсу діляться на: чисте плавання, тобто курсоутворення без втручання центрального банку у валютний ринок та «брудне плавання», коли курсоутворення відбувається при активній інтервенції центрального банку на валютному ринку країни.

Україна, як і більшість держав СНД, входить до групи країн із керованими плаваючими курсами. Режим керованого плавання означає, що уряд виходить на ринки іноземної валюти, щоб вплинути на валютний курс, але не зобов'язується підтримувати його на стабільному (незмінному) рівні. Прикладом може бути так званий «валютний коридор», запроваджений в Україні з 1 вересня 1997 р. «Валютний коридор» — це такий режим курсу національної валюти, коли на визначений термін встановлюються мінімальна та максимальна межі офіційного курсу валюти, а центральний банк бере на себе зобов'язання підтримувати курс у встановлених межах.[60]

Механізм встановлення валютного курсу в Україні має певні особливості. Офіційний курс встановлюється:

- щоденно — для вільно конвертованих валют (1 група Класифікатора іноземних валют Національного банку України та для іноземних валют інших країн, які є головними зовнішньоекономічними партнерами України);

- один раз на місяць — для інших іноземних валют;

- один раз на місяць повторно — для спеціальних прав запозичення.

Офіційний курс гривні до іноземних валют розраховується:

- до долара США — на підставі котирування валюти на міжбанківському валютному ринку, а також з урахуванням інформації про діючий офіційний курс Національного банку України та про проведені ним операції з купівлі-продажу іноземних валют;

- до інших вільно конвертованих валют, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу, — на підставі інформації про щоденний фіксинг Європейського центрального банку поточних крос-курсів валют до євро та поточні крос-курси відповідних валют до долара США на міжнародних валютних ринках, у тому числі тих, що публікує газета «Financial Times»;

- до вільно конвертованих валют, які обмежено використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу, а також до неконвертованих іноземних валют — на підставі інформації про крос-курси, розраховані відповідно до курсу гривні до долара США та курси національних валют до долара США, встановлені центральними (національними) банками держав СНД та Балтії; крос-курси, розраховані відповідно до курсу гривні до долара США, та поточні крос-курси відповідних валют до долара США на міжнародних валютних ринках, у тому числі тих, що публікує газета «Financial Times».

Розрізняють дві основні *групи інструментів валютного регулювання: адміністративні та економічні*. Адміністративні інструмен-

Механізми курсоутворення при плаваючому режимі валютного курсу діляться на: чисте плавання, тобто курсоутворення без втручання центрального банку у валютний ринок та «брудне плавання», коли курсоутворення відбувається при активній інтервенції центрального банку на валютному ринку країни.

Україна, як і більшість держав СНД, входить до групи країн із керованими плаваючими курсами. Режим керованого плавання означає, що уряд виходить на ринки іноземної валюти, щоб вплинути на валютний курс, але не зобов'язується підтримувати його на стабільному (незмінному) рівні. Прикладом може бути так званий «валютний коридор», запроваджений в Україні з 1 вересня 1997 р. «Валютний коридор» — це такий режим курсу національної валюти, коли на визначений термін встановлюються мінімальна та максимальна межі офіційного курсу валюти, а центральний банк бере на себе зобов'язання підтримувати курс у встановлених межах.[60]

Механізм встановлення валютного курсу в Україні має певні особливості. Офіційний курс встановлюється:

- щоденно — для вільно конвертованих валют (1 група Класифікатора іноземних валют Національного банку України та для іноземних валют інших країн, які є головними зовнішньоекономічними партнерами України);

- один раз на місяць — для інших іноземних валют;

- один раз на місяць повторно — для спеціальних прав запозичення.

Офіційний курс гривні до іноземних валют розраховується:

- до долара США — на підставі котирування валюти на міжбанківському валютному ринку, а також з урахуванням інформації про діючий офіційний курс Національного банку України та про проведені ним операції з купівлі-продажу іноземних валют;

- до інших вільно конвертованих валют, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу, — на підставі інформації про щоденний фіксинг Європейського центрального банку поточних крос-курсів валют до євро та поточні крос-курси відповідних валют до долара США на міжнародних валютних ринках, у тому числі тих, що публікує газета «Financial Times»;

- до вільно конвертованих валют, які обмежено використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу, а також до неконвертованих іноземних валют — на підставі інформації про крос-курси, розраховані відповідно до курсу гривні до долара США та курси національних валют до долара США, встановлені центральними (національними) банками держав СНД та Балтії; крос-курси, розраховані відповідно до курсу гривні до долара США, та поточні крос-курси відповідних валют до долара США на міжнародних валютних ринках, у тому числі тих, що публікує газета «Financial Times».

Розрізняють дві основні *групи інструментів валютного регулювання: адміністративні та економічні*. Адміністративні інструмен-

ти, як правило, це законодавче закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним із суб'єктів ринку. До економічних інструментів відносяться:

- валютна інтервенція;
- девальвація валюти;
- ревальвація валюти;
- корекція облікових ставок;
- валютні обмеження;
- встановлення режимів конвертованості валют;
- диверсифікація валютних резервів.

Валютна інтервенція є прямим втручанням центрального банку країни у функціонування валютного ринку шляхом купівлі-продажу іноземної валюти з метою впливу на курс національної грошової одиниці. Банк скуповує іноземну валюту, коли існує надлишкова пропозиція і валютний курс перебуває на достатньо низькому рівні, та продає її, коли пропозиція іноземної валюти недостатня і валютний курс високий. Таким чином відбувається урівноваження попиту та пропозиції на іноземну валюту та обмежуються рівні коливань курсу національної грошової одиниці.

Валютні інтервенції активно використовуються у світовій практиці валютного регулювання, однак вони пов'язані зі значними витратами. Зокрема, валютні інтервенції здійснюються:

- за рахунок використання власних валютних резервів;
- з допомогою своп-угоди — договору з певною країною щодо отримання кредиту у валюті цієї країни, необхідний для проведення валютної інтервенції;
- за рахунок продажу цінних паперів в іноземній валюті;
- за рахунок продажу кредитних позицій країни в СДР.

Досить часто валютні інтервенції використовуються не тільки з метою забезпечення стабільності валютного курсу, а й для підтримання його на штучно заниженому рівні з метою підвищення конкурентоспроможності експорту. Це дає змогу експортерам отримувати від центрального банку в обмін на іноземну валюту більшу кількість національної валюти та зберігати попередню норму прибутку, продаючи товари за демпінговими цінами. [137]

Девальвація — це офіційне зниження курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць. Таке зниження використовується, з одного боку, для стиму-

ти, як правило, це законодавче закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним із суб'єктів ринку. До економічних інструментів відносяться:

- валютна інтервенція;
- девальвація валюти;
- ревальвація валюти;
- корекція облікових ставок;
- валютні обмеження;
- встановлення режимів конвертованості валют;
- диверсифікація валютних резервів.

Валютна інтервенція є прямим втручанням центрального банку країни у функціонування валютного ринку шляхом купівлі-продажу іноземної валюти з метою впливу на курс національної грошової одиниці. Банк скуповує іноземну валюту, коли існує надлишкова пропозиція і валютний курс перебуває на достатньо низькому рівні, та продає її, коли пропозиція іноземної валюти недостатня і валютний курс високий. Таким чином відбувається урівноваження попиту та пропозиції на іноземну валюту та обмежуються рівні коливань курсу національної грошової одиниці.

Валютні інтервенції активно використовуються у світовій практиці валютного регулювання, однак вони пов'язані зі значними витратами. Зокрема, валютні інтервенції здійснюються:

- за рахунок використання власних валютних резервів;
- з допомогою своп-угоди — договору з певною країною щодо отримання кредиту у валюті цієї країни, необхідний для проведення валютної інтервенції;
- за рахунок продажу цінних паперів в іноземній валюті;
- за рахунок продажу кредитних позицій країни в СДР.

Досить часто валютні інтервенції використовуються не тільки з метою забезпечення стабільності валютного курсу, а й для підтримання його на штучно заниженому рівні з метою підвищення конкурентоспроможності експорту. Це дає змогу експортерам отримувати від центрального банку в обмін на іноземну валюту більшу кількість національної валюти та зберігати попередню норму прибутку, продаючи товари за демпінговими цінами. [137]

Девальвація — це офіційне зниження курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць. Таке зниження використовується, з одного боку, для стиму-

лювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з другого — для підвищення конкурентоспроможності та покращання торговельних позицій країни на світовому ринку. За умов золотого стандарту, при законодавчому фіксуванні золотого вмісту валюти та пряму чи опосередкованому їх обміні на золото, девальвація виявлялася в зменшенні їхнього золотого вмісту та зростанні ціни на золото.

Ревальвація — офіційне підвищення курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют та міжнародних розрахункових одиниць. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту і припливу інвестицій. В умовах золотого стандарту ревальвація виявлялася в збільшенні офіційного золотого вмісту грошової одиниці. З відмовою від золотого стандарту ревальвація стала виявлятися в підвищенні курсу національної грошової одиниці відносно іноземних чи міжнародних валют [137].

Дисконтна політика є традиційним інструментом центрального банку для регулювання валютного курсу та для збереження валютних резервів і здійснюється з метою впливу на міжнародний рух капіталу, динаміку внутрішніх кредитів, структуру грошової маси, рівень цін. Змінюючи розмір облікової ставки, центральний банк здійснює певний вплив на приплив чи відплив капіталів, а відтак і на валютний курс. Підвищення ставки сприяє підтриманню курсу, оскільки стимулює попит на валюту, а її зниження призводить до послаблення валюти.

Умовою ефективності дисконтної політики є переміщення капіталів між країнами, що викликане пошуком найприбутковішого їх розміщення. Якщо відплив капіталів зумовлений економічною та політичною нестабільністю, то підвищення облікової ставки не може навіть призупинити втечу капіталів, не говорячи вже про сприяння новому їхньому припливу в країну. У зв'язку з цим цей інструмент далеко не завжди є ефективним. Негативним моментом використання дисконтної політики є збільшення вартості кредитів у самій країні внаслідок підвищення облікової ставки, що негативно впливає на розвиток виробництва.

Валютні обмеження — це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів, системи нормативних правил, що регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, здійснення різних операцій з валютними цінностями при міжнародних платежах; інвестуванні; ввезенні, вивезенні, переказуванні або пересиланні валютних цінностей у країну чи за її межі тощо.

Валютні обмеження є системою державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) зі встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями.

Валютні обмеження мають за мету [105]:

- забезпечення держави валютою;
- підтримання валютного курсу національної грошової одиниці;
- підтримання платіжного балансу.

Валютні обмеження відзначаються певним дискримінаційним характером, оскільки сприяють перерозподілу валютних цінностей на ко-

лювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з другого — для підвищення конкурентоспроможності та покращання торговельних позицій країни на світовому ринку. За умов золотого стандарту, при законодавчому фіксуванні золотого вмісту валюти та пряму чи опосередкованому їх обміні на золото, девальвація виявлялася в зменшенні їхнього золотого вмісту та зростанні ціни на золото.

Ревальвація — офіційне підвищення курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют та міжнародних розрахункових одиниць. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту і припливу інвестицій. В умовах золотого стандарту ревальвація виявлялася в збільшенні офіційного золотого вмісту грошової одиниці. З відмовою від золотого стандарту ревальвація стала виявлятися в підвищенні курсу національної грошової одиниці відносно іноземних чи міжнародних валют [137].

Дисконтна політика є традиційним інструментом центрального банку для регулювання валютного курсу та для збереження валютних резервів і здійснюється з метою впливу на міжнародний рух капіталу, динаміку внутрішніх кредитів, структуру грошової маси, рівень цін. Змінюючи розмір облікової ставки, центральний банк здійснює певний вплив на приплив чи відплив капіталів, а відтак і на валютний курс. Підвищення ставки сприяє підтриманню курсу, оскільки стимулює попит на валюту, а її зниження призводить до послаблення валюти.

Умовою ефективності дисконтної політики є переміщення капіталів між країнами, що викликане пошуком найприбутковішого їх розміщення. Якщо відплив капіталів зумовлений економічною та політичною нестабільністю, то підвищення облікової ставки не може навіть призупинити втечу капіталів, не говорячи вже про сприяння новому їхньому припливу в країну. У зв'язку з цим цей інструмент далеко не завжди є ефективним. Негативним моментом використання дисконтної політики є збільшення вартості кредитів у самій країні внаслідок підвищення облікової ставки, що негативно впливає на розвиток виробництва.

Валютні обмеження — це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів, системи нормативних правил, що регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, здійснення різних операцій з валютними цінностями при міжнародних платежах; інвестуванні; ввезенні, вивезенні, переказуванні або пересиланні валютних цінностей у країну чи за її межі тощо.

Валютні обмеження є системою державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) зі встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями.

Валютні обмеження мають за мету [105]:

- забезпечення держави валютою;
- підтримання валютного курсу національної грошової одиниці;
- підтримання платіжного балансу.

Валютні обмеження відзначаються певним дискримінаційним характером, оскільки сприяють перерозподілу валютних цінностей на ко-

ристь держави чи певних підприємств за рахунок інших підприємств, головним чином великих експортерів.

У цілому валютні обмеження можна розподілити за сферами їх застосування:

1. Обмеження у сфері здійснення поточних операцій:

- обмеження можливості експортерів використовувати валютну виручку або обов'язковий (повний чи частковий) продаж її центральному банку;
- обмежувальний характер продажу іноземної валюти імпортеру; у деяких країнах імпортер зобов'язаний внести на депозит певну суму національної валюти для одержання валютної ліцензії;

- заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентом та за кордоном;

- обмеження на форвардну купівлю імпортерами іноземної валюти;

- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;

- регламентація термінів платежів та поставок по експортно-імпортних операціях;

- наявність кількох валютних курсів — диференційовані курсові співвідношення по різних видах операцій, товарних групах і регіонах.

2. Обмеження у сфері фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної чи національної валюти, цінних паперів, золота;

- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;

- контроль за залученням іноземних кредитів;

- регулювання інвестицій нерезидентів;

- обмеження ввезення валюти до країни.

Валютні обмеження тісно пов'язані з торговельним та кредитним регулюванням. Необхідно враховувати, що валютні обмеження негативно впливають на розвиток зовнішньоекономічного співробітництва країн. Вони застосовуються у випадку, коли в країні бракує іноземної валюти, при істотній зовнішній заборгованості та розладі платіжного балансу з метою стабілізації курсу національної валюти. Тому прийнято вважати, що валютні обмеження слід використовувати у критичних ситуаціях для призупинення спаду або різких коливань обмінних курсів валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості.

При режимі повної конвертованості всі іноземні та вітчизняні фізичні та юридичні особи, що володіють певною сумою грошей даної країни, мають можливість вільно використовувати ці гроші з будь-якою метою: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції за усіма видами операцій платіжного балансу.

При частковій конвертованості в операціях купівлі-продажу валют використовуються певні обмеження. Відповідно до вимог МВФ, такі обмеження не повинні стосуватися платежів за поточними міжнародними операціями (платежів за результатами зовнішньої торгівлі, корот-

ристь держави чи певних підприємств за рахунок інших підприємств, головним чином великих експортерів.

У цілому валютні обмеження можна розподілити за сферами їх застосування:

1. Обмеження у сфері здійснення поточних операцій:

- обмеження можливості експортерів використовувати валютну виручку або обов'язковий (повний чи частковий) продаж її центральному банку;
- обмежувальний характер продажу іноземної валюти імпортеру; у деяких країнах імпортер зобов'язаний внести на депозит певну суму національної валюти для одержання валютної ліцензії;

- заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентом та за кордоном;

- обмеження на форвардну купівлю імпортерами іноземної валюти;

- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;

- регламентація термінів платежів та поставок по експортно-імпортних операціях;

- наявність кількох валютних курсів — диференційовані курсові співвідношення по різних видах операцій, товарних групах і регіонах.

2. Обмеження у сфері фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної чи національної валюти, цінних паперів, золота;

- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;

- контроль за залученням іноземних кредитів;

- регулювання інвестицій нерезидентів;

- обмеження ввезення валюти до країни.

Валютні обмеження тісно пов'язані з торговельним та кредитним регулюванням. Необхідно враховувати, що валютні обмеження негативно впливають на розвиток зовнішньоекономічного співробітництва країн. Вони застосовуються у випадку, коли в країні бракує іноземної валюти, при істотній зовнішній заборгованості та розладі платіжного балансу з метою стабілізації курсу національної валюти. Тому прийнято вважати, що валютні обмеження слід використовувати у критичних ситуаціях для призупинення спаду або різких коливань обмінних курсів валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості.

При режимі повної конвертованості всі іноземні та вітчизняні фізичні та юридичні особи, що володіють певною сумою грошей даної країни, мають можливість вільно використовувати ці гроші з будь-якою метою: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції за усіма видами операцій платіжного балансу.

При частковій конвертованості в операціях купівлі-продажу валют використовуються певні обмеження. Відповідно до вимог МВФ, такі обмеження не повинні стосуватися платежів за поточними міжнародними операціями (платежів за результатами зовнішньої торгівлі, корот-

кочасних банківських операцій, платежів з погашення позик і відсотків, перерахування прибутку від інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру).

Важливим методом валютного регулювання є *управління офіційними валютними резервами*. Валютні резерви — це запаси резервних активів, що перебувають на рахунках у центральному банку та в банках за кордоном і використовуються для сплати боргових зобов'язань, а також, у разі необхідності, для проведення валютних інтервенцій з метою регулювання курсу національної грошової одиниці.

Офіційні валютні резерви складаються із золота, іноземних валют, спеціальних прав запозичення (СПЗ), а також із внеску країни до капіталу Міжнародного валютного фонду, тобто з її квоти.

Рівень офіційних валютних резервів залежить від таких факторів [137]:

- стану зовнішньої торгівлі. За сприятливої кон'юнктури на світових ринках, яка зумовлює зростання прибутків від експорту та падіння цін на імпорту, а відповідно і падіння імпортних витрат, спостерігається збільшення обсягу офіційних валютних резервів країни.

- урівноваженості платіжного балансу. Погіршення платіжного балансу призводить до падіння курсу національної грошової одиниці, збільшення потреб країни у валютних резервах, які використовуються для регулювання курсу;

- режиму валютних обмежень. В окремих країнах обмін національної грошової одиниці на іноземну валюту без обмежень може призводити до зменшення обсягів валютних резервів;

- інвестиційного клімату. За сприятливого інвестиційного клімату спостерігається приплив у країну іноземного капіталу та зростання масштабів купівлі національної валюти за іноземну, що сприяє збільшенню валютних резервів;

- характеру політики інтервенцій. З метою стримування падіння або зростання курсу національної грошової одиниці центральний банк може здійснювати значні валютні інтервенції, що призводить до скорочення обсягів валютних резервів;

- режиму валютних курсів (плаваючий, фіксований). Плаваючий валютний курс зменшує потребу країни у валютних резервах, тому що вільні коливання курсу автоматично ліквідують дисбаланси платежів та перешкоджають рухові спекулятивних потоків капіталів. Фіксований курс може стати причиною підвищення потреби країни у валютних резервах, оскільки його підтримування на певному рівні потребує значних коштів в іноземній валюті на проведення валютних інтервенцій.

Одним із методів валютного регулювання є обов'язковий продаж валютних надходжень резидентів від здійснення експортних операцій.

Вимога обов'язкового продажу валютних надходжень резидентами — одна із форм організації валютного ринку, яка значною мірою залежить від рівня розвитку ринкових відносин та форм організації валютного ринку країни і має за мету підтримання стабільності обмінного курсу національної грошової одиниці та захист офіційних золотовалютних резервів.

кочасних банківських операцій, платежів з погашення позик і відсотків, перерахування прибутку від інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру).

Важливим методом валютного регулювання є *управління офіційними валютними резервами*. Валютні резерви — це запаси резервних активів, що перебувають на рахунках у центральному банку та в банках за кордоном і використовуються для сплати боргових зобов'язань, а також, у разі необхідності, для проведення валютних інтервенцій з метою регулювання курсу національної грошової одиниці.

Офіційні валютні резерви складаються із золота, іноземних валют, спеціальних прав запозичення (СПЗ), а також із внеску країни до капіталу Міжнародного валютного фонду, тобто з її квоти.

Рівень офіційних валютних резервів залежить від таких факторів [137]:

- стану зовнішньої торгівлі. За сприятливої кон'юнктури на світових ринках, яка зумовлює зростання прибутків від експорту та падіння цін на імпорту, а відповідно і падіння імпортних витрат, спостерігається збільшення обсягу офіційних валютних резервів країни.

- урівноваженості платіжного балансу. Погіршення платіжного балансу призводить до падіння курсу національної грошової одиниці, збільшення потреб країни у валютних резервах, які використовуються для регулювання курсу;

- режиму валютних обмежень. В окремих країнах обмін національної грошової одиниці на іноземну валюту без обмежень може призводити до зменшення обсягів валютних резервів;

- інвестиційного клімату. За сприятливого інвестиційного клімату спостерігається приплив у країну іноземного капіталу та зростання масштабів купівлі національної валюти за іноземну, що сприяє збільшенню валютних резервів;

- характеру політики інтервенцій. З метою стримування падіння або зростання курсу національної грошової одиниці центральний банк може здійснювати значні валютні інтервенції, що призводить до скорочення обсягів валютних резервів;

- режиму валютних курсів (плаваючий, фіксований). Плаваючий валютний курс зменшує потребу країни у валютних резервах, тому що вільні коливання курсу автоматично ліквідують дисбаланси платежів та перешкоджають рухові спекулятивних потоків капіталів. Фіксований курс може стати причиною підвищення потреби країни у валютних резервах, оскільки його підтримування на певному рівні потребує значних коштів в іноземній валюті на проведення валютних інтервенцій.

Одним із методів валютного регулювання є обов'язковий продаж валютних надходжень резидентів від здійснення експортних операцій.

Вимога обов'язкового продажу валютних надходжень резидентами — одна із форм організації валютного ринку, яка значною мірою залежить від рівня розвитку ринкових відносин та форм організації валютного ринку країни і має за мету підтримання стабільності обмінного курсу національної грошової одиниці та захист офіційних золотовалютних резервів.

Валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. Залежно від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Валютна політика являє собою певний симбіоз дій економічної та зовнішньоекономічної політики держави, які складаються з урядових дій щодо внутрішніх та зовнішніх валютних відносин. Ці дії мають справляти певний вплив на валюту, валютний курс, валютні операції, тобто на все, що так або інакше пов'язано з цим сектором економіки.[105]

Головною метою валютної політики є досягнення стабільності валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності і перш за все зовнішньої торгівлі, забезпечення стійкого економічного зростання, утримання інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обігу і платіжного балансу.

Довгострокова валютна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти тощо.

Завданням короткострокової валютної політики є забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, сприяння збалансованості платіжного балансу, гармонізації інтересів експортерів та імпортерів. Вона також передбачає [137]:

- поточне регулювання системи валютних обмежень та системи економічних нормативів (зокрема, допуск нерезидентів на ринок державних цінних паперів (ОВДП);
- створення сприятливих умов для вкладів інвесторів (як національних, так і іноземних) у національну економіку;
- оперативне регулювання валютно-ринкової кон'юнктури за допомогою валютних інтервенцій для зменшення спекулятивного тиску на валютний ринок;
- удосконалення правової та організаційної структури валютного ринку;
- здійснення жорсткого контролю за капітальними операціями резидентів та нерезидентів на валютному ринку України;
- удосконалення контролю за експортно-імпортними операціями через налагодження тіснішої взаємодії всіх органів валютного контролю;
- удосконалення міждержавних розрахунків та опрацювання можливостей різноманітних форм інтеграції (зокрема створення платіжних та валютних союзів);

Валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. Залежно від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Валютна політика являє собою певний симбіоз дій економічної та зовнішньоекономічної політики держави, які складаються з урядових дій щодо внутрішніх та зовнішніх валютних відносин. Ці дії мають справляти певний вплив на валюту, валютний курс, валютні операції, тобто на все, що так або інакше пов'язано з цим сектором економіки.[105]

Головною метою валютної політики є досягнення стабільності валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності і перш за все зовнішньої торгівлі, забезпечення стійкого економічного зростання, утримання інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обігу і платіжного балансу.

Довгострокова валютна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту, повернення в країну заробленої іноземної валюти тощо.

Завданням короткострокової валютної політики є забезпечення стабільного функціонування національної валютної системи, сприяння збалансованості платіжного балансу, гармонізації інтересів експортерів та імпортерів. Вона також передбачає [137]:

- поточне регулювання системи валютних обмежень та системи економічних нормативів (зокрема, допуск нерезидентів на ринок державних цінних паперів (ОВДП);
- створення сприятливих умов для вкладів інвесторів (як національних, так і іноземних) у національну економіку;
- оперативне регулювання валютно-ринкової кон'юнктури за допомогою валютних інтервенцій для зменшення спекулятивного тиску на валютний ринок;
- удосконалення правової та організаційної структури валютного ринку;
- здійснення жорсткого контролю за капітальними операціями резидентів та нерезидентів на валютному ринку України;
- удосконалення контролю за експортно-імпортними операціями через налагодження тіснішої взаємодії всіх органів валютного контролю;
- удосконалення міждержавних розрахунків та опрацювання можливостей різноманітних форм інтеграції (зокрема створення платіжних та валютних союзів);

- проведення курсової політики, яка базується на цільових показниках грошово-кредитної сфери;
- удосконалення механізму курсоутворення відповідно до структурних змін в економіці.

Основними складовими валютної політики є:

- ✓ валютне регулювання,
- ✓ міжнародне валютне співробітництво
- ✓ валютний контроль.

Система валютного регулювання представляє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи (ст. 11, 13 Декрету):

- Національний банк України є головним органом системи валютного регулювання. Він безпосередньо реалізує валютну політику, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву, контролює дотримання ліміту зовнішнього боргу;
- Кабінет Міністрів України забезпечує виконання бюджетної політики в частині, що стосується руху валютних цінностей, бере участь у складанні та контролі за виконанням платіжного балансу країни;
- уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки;
- Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями;
- Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України;
- Державна митна служба України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Одним із елементів валютної політики є **міжнародне валютне співробітництво України та участь у міжнародних фінансових організаціях**. Значна роль у формуванні довгострокової валютної політики належить міжнародним валютно-фінансовим установам, таким як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Особливе місце у системі заходів державного регулювання належить **валютному контролю**, основною метою якого є дотримання валютного законодавства при проведенні операцій в рамках зовнішньоекономічної діяльності, за порушення якого передбачається відповідальність головним чином у вигляді штрафів і позбавлення ліцензій. Сутність валютного контролю полягає в забезпеченні дотримання валютного законодавства, а основне завдання — у недопущенні незаконного відпливу капіталу з держави за кордон. Об'єктом валютного контролю є валютні операції за участі резидентів і нерезидентів. Основний орган валютного контролю

- проведення курсової політики, яка базується на цільових показниках грошово-кредитної сфери;
- удосконалення механізму курсоутворення відповідно до структурних змін в економіці.

Основними складовими валютної політики є:

- ✓ валютне регулювання,
- ✓ міжнародне валютне співробітництво
- ✓ валютний контроль.

Система валютного регулювання представляє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи (ст. 11, 13 Декрету):

- Національний банк України є головним органом системи валютного регулювання. Він безпосередньо реалізує валютну політику, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву, контролює дотримання ліміту зовнішнього боргу;
- Кабінет Міністрів України забезпечує виконання бюджетної політики в частині, що стосується руху валютних цінностей, бере участь у складанні та контролі за виконанням платіжного балансу країни;
- уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки;
- Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями;
- Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України;
- Державна митна служба України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Одним із елементів валютної політики є **міжнародне валютне співробітництво України та участь у міжнародних фінансових організаціях**. Значна роль у формуванні довгострокової валютної політики належить міжнародним валютно-фінансовим установам, таким як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Особливе місце у системі заходів державного регулювання належить **валютному контролю**, основною метою якого є дотримання валютного законодавства при проведенні операцій в рамках зовнішньоекономічної діяльності, за порушення якого передбачається відповідальність головним чином у вигляді штрафів і позбавлення ліцензій. Сутність валютного контролю полягає в забезпеченні дотримання валютного законодавства, а основне завдання — у недопущенні незаконного відпливу капіталу з держави за кордон. Об'єктом валютного контролю є валютні операції за участі резидентів і нерезидентів. Основний орган валютного контролю

— Національний банк. Агенти валютного контролю — податкові та митні органи, а також інші організації, які відповідно до законодавства здійснюють функції валютного контролю [105].

Основними задачами валютного контролю є:

- контроль за надходженням виручки за експортовані товари;
- контроль за проведенням обов'язкового продажу валютної виручки експортерами;
- контроль за надходженням товарів в Україні за імпортними операціями;
- контроль за надходженням товарів за бартерними контрактами.

Тобто, валютний контроль є комплексом адміністративних заходів, спрямованих на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

Валютний контроль може поширюватись як на всі операції, передбачені платіжним балансом країни, так і на їх частину. Як правило, він поширюється на рух капіталів для захисту стабільності грошової системи та валютних резервів у період реформування економіки і є одним із невід'ємних елементів перехідної економічної політики. Валютний контроль як інструмент стабілізації руху капіталів у малих відкритих економіках обмежує коливання процентних ставок та обмінних курсів, доки не буде сформовано розвинуту ринкову інфраструктуру і не стане можливим регулювати рух капіталів, а відтак і динаміку обмінного курсу через вплив на рівень процентних ставок [44].

Обмежуючи рух капіталів, країна отримує можливість маневру для встановлення процентної ставки в інтересах реальної економіки, а не виключно для забезпечення цілей курсової політики або залежно від рівня процентних ставок за кордоном.

Основні напрямки валютного контролю [79]:

- визначення відповідності валютних операцій чинному законодавству і наявність необхідних для них ліцензій і дозволів;
- перевірка виконання резидентами зобов'язань в іноземній валюті перед державою;
- перевірка обґрунтованості платежів в іноземній валюті;
- перевірка повноти і об'єктивності обліку та звітності по валютних операціях, а також по операціях нерезидентів у валюті України.

Базовими документами для реалізації валютного контролю за надходженням виручки від експорту товарів служать документи: паспорт угоди, облікова картка та картка платежу

Паспорт угоди — документ валютного контролю, що містить необхідні для здійснення валютного контролю відомості з контракту (договору, угоди) між резидентом і нерезидентом. Паспорт угоди оформляється за кожним експортним або імпортним контрактом та підписується банком, який буде здійснювати розрахунки за контрактами. Облікові картки складаються на кожний вид товару в кожній вантажній митній декларації. Картки платежу оформлюються для обліку та контролю виконання умов контрактів.

— Національний банк. Агенти валютного контролю — податкові та митні органи, а також інші організації, які відповідно до законодавства здійснюють функції валютного контролю [105].

Основними задачами валютного контролю є:

- контроль за надходженням виручки за експортовані товари;
- контроль за проведенням обов'язкового продажу валютної виручки експортерами;
- контроль за надходженням товарів в Україні за імпортними операціями;
- контроль за надходженням товарів за бартерними контрактами.

Тобто, валютний контроль є комплексом адміністративних заходів, спрямованих на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

Валютний контроль може поширюватись як на всі операції, передбачені платіжним балансом країни, так і на їх частину. Як правило, він поширюється на рух капіталів для захисту стабільності грошової системи та валютних резервів у період реформування економіки і є одним із невід'ємних елементів перехідної економічної політики. Валютний контроль як інструмент стабілізації руху капіталів у малих відкритих економіках обмежує коливання процентних ставок та обмінних курсів, доки не буде сформовано розвинуту ринкову інфраструктуру і не стане можливим регулювати рух капіталів, а відтак і динаміку обмінного курсу через вплив на рівень процентних ставок [44].

Обмежуючи рух капіталів, країна отримує можливість маневру для встановлення процентної ставки в інтересах реальної економіки, а не виключно для забезпечення цілей курсової політики або залежно від рівня процентних ставок за кордоном.

Основні напрямки валютного контролю [79]:

- визначення відповідності валютних операцій чинному законодавству і наявність необхідних для них ліцензій і дозволів;
- перевірка виконання резидентами зобов'язань в іноземній валюті перед державою;
- перевірка обґрунтованості платежів в іноземній валюті;
- перевірка повноти і об'єктивності обліку та звітності по валютних операціях, а також по операціях нерезидентів у валюті України.

Базовими документами для реалізації валютного контролю за надходженням виручки від експорту товарів служать документи: паспорт угоди, облікова картка та картка платежу

Паспорт угоди — документ валютного контролю, що містить необхідні для здійснення валютного контролю відомості з контракту (договору, угоди) між резидентом і нерезидентом. Паспорт угоди оформляється за кожним експортним або імпортним контрактом та підписується банком, який буде здійснювати розрахунки за контрактами. Облікові картки складаються на кожний вид товару в кожній вантажній митній декларації. Картки платежу оформлюються для обліку та контролю виконання умов контрактів.

Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати і одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті у межах своїх повноважень.

Національний банк України є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених цим Декретом до компетенції інших державних органів, забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з цим Декретом та іншими актами валютного законодавства України.

Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами через ці банки.

Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами на території України.

Державний митний комітет України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Основні функції валютного контролю при купівлі іноземної валюти здійснюють уповноважені банки, які повинні отримувати від клієнтів необхідні документи на придбання іноземної валюти та контролювати її цілове використання. Уповноважені банки також здійснюють функції агента валютного контролю при переказуванні іноземної валюти за кордон.

Валютний контроль як такий не може замінити економічну політику і забезпечити довготермінову стабільність обмінного курсу. Такого результату можна досягти лише від бюджетних програм та при досягненні країною зовнішньоторговельної рівноваги. Однак, валютний контроль може знизити ризик спекулятивних атак проти національної валюти та відповідно — девальвації. Скасування валютного контролю стоїть останнім у списку заходів лібералізації і має відбутися після створення умов, коли національні накопичення можна буде утримати всередині країни за допомогою сучасних конкурентоспроможних фінансових механізмів. На нинішньому етапі економічного розвитку України слід не скасовувати систему валютного контролю, а вдосконалювати його форми. [44]

7.3. Порядок придбання і використання валюти

Залежно від виду зовнішньоекономічної операції (імпорт чи експорт) виникає потреба у купівлі або зобов'язання продажу іноземної валюти. Порядок організації торгівлі іноземною валютою визначений ст.6 Декрету [23], Особливості проведення розрахунків в іноземній валюті визначені Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР [19].

Зокрема у Декреті визначено, що торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами — юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи,

Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати і одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті у межах своїх повноважень.

Національний банк України є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених цим Декретом до компетенції інших державних органів, забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з цим Декретом та іншими актами валютного законодавства України.

Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами через ці банки.

Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами на території України.

Державний митний комітет України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Основні функції валютного контролю при купівлі іноземної валюти здійснюють уповноважені банки, які повинні отримувати від клієнтів необхідні документи на придбання іноземної валюти та контролювати її цілове використання. Уповноважені банки також здійснюють функції агента валютного контролю при переказуванні іноземної валюти за кордон.

Валютний контроль як такий не може замінити економічну політику і забезпечити довготермінову стабільність обмінного курсу. Такого результату можна досягти лише від бюджетних програм та при досягненні країною зовнішньоторговельної рівноваги. Однак, валютний контроль може знизити ризик спекулятивних атак проти національної валюти та відповідно — девальвації. Скасування валютного контролю стоїть останнім у списку заходів лібералізації і має відбутися після створення умов, коли національні накопичення можна буде утримати всередині країни за допомогою сучасних конкурентоспроможних фінансових механізмів. На нинішньому етапі економічного розвитку України слід не скасовувати систему валютного контролю, а вдосконалювати його форми. [44]

7.3. Порядок придбання і використання валюти

Залежно від виду зовнішньоекономічної операції (імпорт чи експорт) виникає потреба у купівлі або зобов'язання продажу іноземної валюти. Порядок організації торгівлі іноземною валютою визначений ст.6 Декрету [23], Особливості проведення розрахунків в іноземній валюті визначені Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР [19].

Зокрема у Декреті визначено, що торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами — юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші фінансові установи,

що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України. Резиденти і нерезиденти — фізичні особи мають право продавати та купувати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями є такі документи:

- договір з нерезидентом, оформлений відповідно до законодавства України;

- вантажна митна декларація, якщо товар ввезено на територію України (вантажні митні декларації, за якими здійснюється митне оформлення тимчасово ввезених вантажів із зобов'язанням про їх зворотне вивезення, не є підставою для купівлі іноземної валюти);

- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);

- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточний рахунок в іноземній валюті, який визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентом.

Придбання іноземної валюти здійснюється через уповноважені банки. З цією метою підприємство подає заявку у вказаний банк, що містить такі дані [95]:

- повна назва підприємства;
- адреса, телефон (факс);
- ПІБ працівника, уповноваженого приймати рішення про здійснення операції;
- назва, МФО банку;
- номер валютного рахунка;
- мета використання валюти;
- сума купованої іноземної валюти;
- курс на дату купівлі і сума в гривнях;
- сума комісійної винагороди банку за придбання іноземної валюти.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані перерахувати такі суми протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів (ст. 3 Закону №185). У разі порушення резидентами вищезгаданих термінів Законом №185 (ст. 5) передбачено штрафні санкції, а саме: придбану валюту уповноважений банк продає протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому додатна курсова різниця, яка може виникнути при здійсненні такої операції, шокварталу спрямовується до Державного бюджету України, а від'ємна — відноситься на результати господарської діяльності резидента.

що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України. Резиденти і нерезиденти — фізичні особи мають право продавати та купувати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями є такі документи:

- договір з нерезидентом, оформлений відповідно до законодавства України;

- вантажна митна декларація, якщо товар ввезено на територію України (вантажні митні декларації, за якими здійснюється митне оформлення тимчасово ввезених вантажів із зобов'язанням про їх зворотне вивезення, не є підставою для купівлі іноземної валюти);

- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);

- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточний рахунок в іноземній валюті, який визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентом.

Придбання іноземної валюти здійснюється через уповноважені банки. З цією метою підприємство подає заявку у вказаний банк, що містить такі дані [95]:

- повна назва підприємства;
- адреса, телефон (факс);
- ПІБ працівника, уповноваженого приймати рішення про здійснення операції;
- назва, МФО банку;
- номер валютного рахунка;
- мета використання валюти;
- сума купованої іноземної валюти;
- курс на дату купівлі і сума в гривнях;
- сума комісійної винагороди банку за придбання іноземної валюти.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані перерахувати такі суми протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів (ст. 3 Закону №185). У разі порушення резидентами вищезгаданих термінів Законом №185 (ст. 5) передбачено штрафні санкції, а саме: придбану валюту уповноважений банк продає протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому додатна курсова різниця, яка може виникнути при здійсненні такої операції, шокварталу спрямовується до Державного бюджету України, а від'ємна — відноситься на результати господарської діяльності резидента.

Відповідно до п. 5 ст. 1 Закону «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.97 р. №400/97-ВР, особи, які здійснюють операції з купівлі-продажу валюти, є платниками збору на обов'язкове державне пенсійне страхування. Таким чином, особи, які купують валюту за гривні, зобов'язані здійснити відрахування в розмірі 1 відсотка від суми операції купівлі-продажу валюти.

При здійсненні експортних операцій на валютний рахунок резидента надходить виручка в іноземній валюті.

Відповідно до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. При експорті фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва (коди ТН ЗЕД 30.01 — 30.06) — не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписування вивізної вантажної митної декларації). Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України. Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, також потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України. При застосуванні розрахунків у формі документарного акредитива зазначений термін діє з моменту здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента (ст. 2 Закону №185).

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування таких сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами термінів призводить до стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка від суми неотриманої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості (ст. 4 Закону №185).

Згідно зі статтею 387 Господарського кодексу України суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності після сплати передбачених законом податків та зборів (обов'язкових платежів) самостійно розпоряджаються валютною виручкою від проведених ними операцій. Використання готівкової іноземної валюти в Україні регулюється постановою НБУ від 26.03.98 р. № 119. Юридичним особам-резидентам та розташованим на території України представництвам юридичних осіб-нерезидентів використання готівкової іноземної валюти з власних поточних рахунків дозволяється [64]:

Відповідно до п. 5 ст. 1 Закону «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.97 р. №400/97-ВР, особи, які здійснюють операції з купівлі-продажу валюти, є платниками збору на обов'язкове державне пенсійне страхування. Таким чином, особи, які купують валюту за гривні, зобов'язані здійснити відрахування в розмірі 1 відсотка від суми операції купівлі-продажу валюти.

При здійсненні експортних операцій на валютний рахунок резидента надходить виручка в іноземній валюті.

Відповідно до Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. При експорті фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва (коди ТН ЗЕД 30.01 — 30.06) — не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписування вивізної вантажної митної декларації). Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України. Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, також потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України. При застосуванні розрахунків у формі документарного акредитива зазначений термін діє з моменту здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента (ст. 2 Закону №185).

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування таких сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами термінів призводить до стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка від суми неотриманої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості (ст. 4 Закону №185).

Згідно зі статтею 387 Господарського кодексу України суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності після сплати передбачених законом податків та зборів (обов'язкових платежів) самостійно розпоряджаються валютною виручкою від проведених ними операцій. Використання готівкової іноземної валюти в Україні регулюється постановою НБУ від 26.03.98 р. № 119. Юридичним особам-резидентам та розташованим на території України представництвам юридичних осіб-нерезидентів використання готівкової іноземної валюти з власних поточних рахунків дозволяється [64]:

1. Для забезпечення витрат працівників юридичних осіб-резидентів чи представництв юридичних осіб-нерезидентів, які повністю або частково здійснюють підприємницьку діяльність нерезидента на території України (далі — постійні представництва юридичних осіб-нерезидентів), на відрядження за кордон (оплата добових, витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з чинним законодавством України про відшкодування витрат на відрядження за кордон),

2. Для забезпечення витрат працівників іноземних дипломатичних, консульських, торговельних та інших офіційних представництв, міжнародних організацій та їх філій, які користуються імунітетом та дипломатичними привілеями, представництв юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницької діяльності, на відрядження за кордон (оплата витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з кошторисом).

3. Для забезпечення експлуатаційних витрат юридичних осіб-резидентів або постійних представництв юридичних осіб-нерезидентів, які мають власні транспортні засоби (орендують, фрахтують) для виконання рейсів за кордон (оплата пального, лоцманських послуг, аеронавігаційних послуг, митних та дорожніх зборів, стоянки тощо).

4. Для оплати праці працівників-нерезидентів, які працюють в Україні за контрактом (з юридичною особою-резидентом чи представництвом юридичної особи-нерезидента).

5. Для виконання статутної діяльності представництва Бюро міжнародної організації з міграції, в тому числі для покриття витрат, пов'язаних із забезпеченням виїзду мігрантів на батьківщину (купівля мігрантам квитків, оплата їх проживання в готелях та харчування в країнах, через які вони прямують транзитом, сплата підйомних тощо), за рахунок коштів, що надійшли від нерезидентів на рахунок зазначеного бюро.

6. Для виконання зобов'язань, передбачених ст. 116—119 Кодексу торговельного мореплавства, згідно з контрактом (угодою) на здійснення агентських послуг щодо виплат морським агентом (юридичною особою-резидентом) готівкової іноземної валюти та/або дорожніх чеків міжнародних платіжних систем у вільно конвертованій валюті на експлуатаційні потреби капітану судна, що належить (зафрахтоване) судновласнику-нерезиденту (в тому числі на оплату праці членів екіпажу, репатріацію моряків із судна, яке знаходиться в порту України, тощо).

7. Для відшкодування фізичним особам втрат у разі виникнення рекламаций, форс-мажорних обставин, що призвели до невиконання юридичною особою-резидентом (або постійним представництвом юридичної особи-нерезидента), яка надає послуги з оплатою в іноземній валюті відповідно до чинного законодавства України, зобов'язань перед фізичною особою, яка сплатила в іноземній валюті вартість послуги.

Використання на території України готівкової іноземної валюти як засобу платежу або як застави дозволяється у разі відсутності у фізич-

1. Для забезпечення витрат працівників юридичних осіб-резидентів чи представництв юридичних осіб-нерезидентів, які повністю або частково здійснюють підприємницьку діяльність нерезидента на території України (далі — постійні представництва юридичних осіб-нерезидентів), на відрядження за кордон (оплата добових, витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з чинним законодавством України про відшкодування витрат на відрядження за кордон),

2. Для забезпечення витрат працівників іноземних дипломатичних, консульських, торговельних та інших офіційних представництв, міжнародних організацій та їх філій, які користуються імунітетом та дипломатичними привілеями, представництв юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницької діяльності, на відрядження за кордон (оплата витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з кошторисом).

3. Для забезпечення експлуатаційних витрат юридичних осіб-резидентів або постійних представництв юридичних осіб-нерезидентів, які мають власні транспортні засоби (орендують, фрахтують) для виконання рейсів за кордон (оплата пального, лоцманських послуг, аеронавігаційних послуг, митних та дорожніх зборів, стоянки тощо).

4. Для оплати праці працівників-нерезидентів, які працюють в Україні за контрактом (з юридичною особою-резидентом чи представництвом юридичної особи-нерезидента).

5. Для виконання статутної діяльності представництва Бюро міжнародної організації з міграції, в тому числі для покриття витрат, пов'язаних із забезпеченням виїзду мігрантів на батьківщину (купівля мігрантам квитків, оплата їх проживання в готелях та харчування в країнах, через які вони прямують транзитом, сплата підйомних тощо), за рахунок коштів, що надійшли від нерезидентів на рахунок зазначеного бюро.

6. Для виконання зобов'язань, передбачених ст. 116—119 Кодексу торговельного мореплавства, згідно з контрактом (угодою) на здійснення агентських послуг щодо виплат морським агентом (юридичною особою-резидентом) готівкової іноземної валюти та/або дорожніх чеків міжнародних платіжних систем у вільно конвертованій валюті на експлуатаційні потреби капітану судна, що належить (зафрахтоване) судновласнику-нерезиденту (в тому числі на оплату праці членів екіпажу, репатріацію моряків із судна, яке знаходиться в порту України, тощо).

7. Для відшкодування фізичним особам втрат у разі виникнення рекламаций, форс-мажорних обставин, що призвели до невиконання юридичною особою-резидентом (або постійним представництвом юридичної особи-нерезидента), яка надає послуги з оплатою в іноземній валюті відповідно до чинного законодавства України, зобов'язань перед фізичною особою, яка сплатила в іноземній валюті вартість послуги.

Використання на території України готівкової іноземної валюти як засобу платежу або як застави дозволяється у разі відсутності у фізич-

них осіб — нерезидентів чи резидентів, а також повноважних представників юридичної особи нерезидента — суб'єкта підприємницької діяльності коштів у грошовій одиниці України і неможливості здійснення валютнообмінної операції через пункт обміну іноземної валюти.

Відповідно до «Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні» 29.12.2007 № 496 громадяни України та іноземці (крім підприємців) мають право через українські уповноважені банки переказувати особисті кошти в іноземній валюті за межі України в таких випадках [35]:

а) на оплату витрат іноземним судовим, слідчим, нотаріальним та іншим повноважним органам (у тому числі сплата податків, зборів інших обов'язкових платежів), витрат іноземних адвокатів у разі порушення справ за кордоном, у яких позивачем або відповідачем є фізична особа;

б) на оплату витрат на лікування в медичних закладах іншої держави, а також на оплату витрат на транспортування хворих;

в) на оплату витрат на навчання і стажування в навчальних закладах іншої держави, витрат на проведення тестів, іспитів тощо;

г) на оплату участі в міжнародних симпозиумах, семінарах, конференціях, конгресах, виставках, ярмарках, культурних і спортивних заходах, а також інших міжнародних зустрічах, що відбуваються на територіях іноземних країн;

г) на оплату витрат на придбання літератури та передплатних видань, що видаються за кордоном;

д) на оплату зборів (мита) за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, уключаючи оплату послуг, які надаються патентними відомствами інших країн, і послуг патентних повірених за кордоном;

е) на оплату витрат, пов'язаних зі смертю громадян за кордоном (транспортні витрати і витрати на поховання);

є) на оплату послуг за договорами (страховими полісами, свідоцтвами, сертифікатами) страхування життя, укладеними з нерезидентами, за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України (далі — Національний банк), отриманої в порядку, визначеному Національним банком;

ж) на оплату продукції, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності, що набуваються в нерезидентів за кордоном для власного споживання;

з) на оплату вступних, членських внесків до міжнародних організацій;

и) платежі у зв'язку з прийняттям спадщини;

і) у разі виїзду за кордон на постійне місце проживання;

ї) з оплати праці, стипендій, пенсій, аліментів, державної допомоги, матеріальної допомоги, допомоги родичів, благодійної та гуманітарної допомоги, виплат і компенсацій, уключаючи виплати з відшкодування

них осіб — нерезидентів чи резидентів, а також повноважних представників юридичної особи нерезидента — суб'єкта підприємницької діяльності коштів у грошовій одиниці України і неможливості здійснення валютнообмінної операції через пункт обміну іноземної валюти.

Відповідно до «Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні» 29.12.2007 № 496 громадяни України та іноземці (крім підприємців) мають право через українські уповноважені банки переказувати особисті кошти в іноземній валюті за межі України в таких випадках [35]:

а) на оплату витрат іноземним судовим, слідчим, нотаріальним та іншим повноважним органам (у тому числі сплата податків, зборів інших обов'язкових платежів), витрат іноземних адвокатів у разі порушення справ за кордоном, у яких позивачем або відповідачем є фізична особа;

б) на оплату витрат на лікування в медичних закладах іншої держави, а також на оплату витрат на транспортування хворих;

в) на оплату витрат на навчання і стажування в навчальних закладах іншої держави, витрат на проведення тестів, іспитів тощо;

г) на оплату участі в міжнародних симпозиумах, семінарах, конференціях, конгресах, виставках, ярмарках, культурних і спортивних заходах, а також інших міжнародних зустрічах, що відбуваються на територіях іноземних країн;

г) на оплату витрат на придбання літератури та передплатних видань, що видаються за кордоном;

д) на оплату зборів (мита) за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, уключаючи оплату послуг, які надаються патентними відомствами інших країн, і послуг патентних повірених за кордоном;

е) на оплату витрат, пов'язаних зі смертю громадян за кордоном (транспортні витрати і витрати на поховання);

є) на оплату послуг за договорами (страховими полісами, свідоцтвами, сертифікатами) страхування життя, укладеними з нерезидентами, за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України (далі — Національний банк), отриманої в порядку, визначеному Національним банком;

ж) на оплату продукції, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності, що набуваються в нерезидентів за кордоном для власного споживання;

з) на оплату вступних, членських внесків до міжнародних організацій;

и) платежі у зв'язку з прийняттям спадщини;

і) у разі виїзду за кордон на постійне місце проживання;

ї) з оплати праці, стипендій, пенсій, аліментів, державної допомоги, матеріальної допомоги, допомоги родичів, благодійної та гуманітарної допомоги, виплат і компенсацій, уключаючи виплати з відшкодування

шкоди, заподіяної робітникам унаслідок каліцтва, професійного захворювання або іншого ушкодження здоров'я, що пов'язані з виконанням ними трудових обов'язків, жертвам політичних репресій, жертвам нацистських переслідувань, членам їх родин і спадкоємцям, відшкодування за страховими випадками, премій, призів, успадкованих коштів, коштів за договорами дарування, коштів, заощаджених на рахунках, і прибутків за ними;

й) з оплати авторських гонорарів, премій, призів та інших виплат за використання об'єктів права інтелектуальної власності фізичних осіб;

к) на підставі вироків, рішень, ухвал і постанов судових, слідчих та інших правоохоронних органів.

7.4. Валютні ринки

Одним з елементів міжнародної валютної системи є міжнародні валютні ринки, їх виникнення зумовлене розширенням розрахунків у валюті між продавцями і покупцями.

Валютні ринки — це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж валют на основі попиту і пропозиції. Це множина великих комерційних банків та інших фінансових закладів, пов'язаних складною мережею сучасних засобів зв'язку, за допомогою яких здійснюється торгівля валютою і платіжними документами в іноземних валютах.

Суб'єктами валютного ринку є:

- підприємці, які купують і продають валюту для забезпечення своєї комерційної діяльності (імпортери, експортери);
- інвестори, які вкладають свій чи позичений капітал у валютні цінності з метою одержання процентного доходу;
- спекулянти, які постійно купують-продають валюту задля одержання доходу від різниці в її курсі; професійними спекулянтами є валютні дилери. Ними можуть бути юридичні та фізичні особи;
- хеджери, які здійснюють операції на валютному ринку для захисту від несприятливої зміни валютного курсу;
- посередники: банки, брокерські контори, біржі тощо.

Основну роль серед суб'єктів валютного ринку відіграють центральні банки та казначейства окремих країн.

Основними функціями світового валютного ринку є [83]:

- здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- регулювання валютних курсів;
- валютний кліринг (угоди між урядами двох або декількох країн про обов'язковий залік взаємних міжнародних вимог і зобов'язань);
- страхування (хеджування) валютних ризиків;
- отримання прибутків (спекуляція) на різниці валютних курсів.

Операції, що виконуються на валютних ринках можна класифікувати за кількома критеріями [60]

шкоди, заподіяної робітникам унаслідок каліцтва, професійного захворювання або іншого ушкодження здоров'я, що пов'язані з виконанням ними трудових обов'язків, жертвам політичних репресій, жертвам нацистських переслідувань, членам їх родин і спадкоємцям, відшкодування за страховими випадками, премій, призів, успадкованих коштів, коштів за договорами дарування, коштів, заощаджених на рахунках, і прибутків за ними;

й) з оплати авторських гонорарів, премій, призів та інших виплат за використання об'єктів права інтелектуальної власності фізичних осіб;

к) на підставі вироків, рішень, ухвал і постанов судових, слідчих та інших правоохоронних органів.

7.4. Валютні ринки

Одним з елементів міжнародної валютної системи є міжнародні валютні ринки, їх виникнення зумовлене розширенням розрахунків у валюті між продавцями і покупцями.

Валютні ринки — це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж валют на основі попиту і пропозиції. Це множина великих комерційних банків та інших фінансових закладів, пов'язаних складною мережею сучасних засобів зв'язку, за допомогою яких здійснюється торгівля валютою і платіжними документами в іноземних валютах.

Суб'єктами валютного ринку є:

- підприємці, які купують і продають валюту для забезпечення своєї комерційної діяльності (імпортери, експортери);
- інвестори, які вкладають свій чи позичений капітал у валютні цінності з метою одержання процентного доходу;
- спекулянти, які постійно купують-продають валюту задля одержання доходу від різниці в її курсі; професійними спекулянтами є валютні дилери. Ними можуть бути юридичні та фізичні особи;
- хеджери, які здійснюють операції на валютному ринку для захисту від несприятливої зміни валютного курсу;
- посередники: банки, брокерські контори, біржі тощо.

Основну роль серед суб'єктів валютного ринку відіграють центральні банки та казначейства окремих країн.

Основними функціями світового валютного ринку є [83]:

- здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- регулювання валютних курсів;
- валютний кліринг (угоди між урядами двох або декількох країн про обов'язковий залік взаємних міжнародних вимог і зобов'язань);
- страхування (хеджування) валютних ризиків;
- отримання прибутків (спекуляція) на різниці валютних курсів.

Операції, що виконуються на валютних ринках можна класифікувати за кількома критеріями [60]

1. За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти:
 - касові, або операції з негайною поставкою;
 - строкові.
2. За механізмом здійснення операцій:
 - операції спот;
 - форвардні операції;
 - ф'ючерсні операції;
 - опціонні операції.
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.
5. За масштабами операцій:
 - оптові (здійснюються між банками);
 - роздрібні (здійснюються між банками та їх клієнтами).

Касові (готівкові) валютні операції в основному здійснюються на умовах спот (spot), що означає розрахунок у момент укладання угоди або не пізніше ніж на другий робочий день після здійснення угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. Такі угоди укладаються усно або з використанням автоматичного зв'язку. Мета операції спот — забезпечення валютою зовнішньоторговельних операцій та отримання банками курсового прибутку.

Під час строкових валютних операцій сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після здійснення угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. 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 є різновидом 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. Найскладнішим моментом такого контракту є визначення курсу майбутнього платежу, тобто форвардного курсу. Цей курс складається з курсу спот, тобто фактично діючого на момент укладання контракту, і надбавок чи знижок, пов'язаних з різницею в банківських процентних ставках у країнах, валюти яких обмінюються. Ця різниця називається форвардною маржею.

1. За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти:
 - касові, або операції з негайною поставкою;
 - строкові.
2. За механізмом здійснення операцій:
 - операції спот;
 - форвардні операції;
 - ф'ючерсні операції;
 - опціонні операції.
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.
5. За масштабами операцій:
 - оптові (здійснюються між банками);
 - роздрібні (здійснюються між банками та їх клієнтами).

Касові (готівкові) валютні операції в основному здійснюються на умовах спот (spot), що означає розрахунок у момент укладання угоди або не пізніше ніж на другий робочий день після здійснення угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. Такі угоди укладаються усно або з використанням автоматичного зв'язку. Мета операції спот — забезпечення валютою зовнішньоторговельних операцій та отримання банками курсового прибутку.

Під час строкових валютних операцій сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після здійснення угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. 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 є різновидом 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. Найскладнішим моментом такого контракту є визначення курсу майбутнього платежу, тобто форвардного курсу. Цей курс складається з курсу спот, тобто фактично діючого на момент укладання контракту, і надбавок чи знижок, пов'язаних з різницею в банківських процентних ставках у країнах, валюти яких обмінюються. Ця різниця називається форвардною маржею.

Відмова від виконання форвардних контрактів не допускається. Ці операції широко використовуються насамперед для страхування валютних ризиків. Характерними рисами цих операцій є те, що вони здійснюються на міжбанківському (позабіржовому) ринку.

Ф'ючерсні валютні операції — це страхові угоди на біржах, що являють собою купівлю-продаж золота, валюти, фінансових та кредитних інструментів за фіксованою в момент укладання контракту ціною, з виконанням операцій через певний проміжок часу (більше від трьох днів і до двох-трьох років). Основна їх особливість — це торгівля стандартними контрактами, в яких детально регламентовані всі умови — сума, термін, метод розрахунку тощо. В момент укладання угоди вноситься невелика сума — гарантійний депозит. Під час ф'ючерсних угод застосовується хеджування (від англ., hedge — огорожувати) — форма страхування ціни або прибутку, за допомогою якого учасники угод мають можливість застрахувати себе від можливих втрат за рахунок зміни цін протягом дії угоди. Відмінності їх від форвардних операцій полягають у наступному: вони здійснюються тільки на біржах, під їх контролем, а форма і умови контрактів чітко уніфіковані (біржа строго визначає вид валюти, що продається, обсяг операції, строк оплати, курс). Розрахунки щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів.

Валютний опціон — це договірне зобов'язання, що дає право (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим у момент укладання угоди курсом наперед узгоджену дату або протягом узгодженого періоду. В обмін на одержання такого права покупець опціону сплачує продавцю певну суму, яку називають премією. Ризик покупця опціону обмежений розміром цієї премії, а ризик продавця опціону знижується на величину одержаної премії.

Об'єктом опціонних угод є право купити (опціон «кол» — option call) або продати («пут» — option put) валюту в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. Це є угода з незафіксованою датою поставки валюти.

Крім цих операцій, на практиці застосовується цілий ряд похідних від них валютних операцій. До таких операцій можна віднести валютні свопи, арбітражні операції та ін.

Операція своп (swap) є валютною угодою, яка поєднує готівкову і строкову операції. Ця операція передбачає купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на визначений строк з тими ж валютами. Під час операцій своп готівкова угода здійснюється за курсом спот, який у строковій контругоді коригується з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. Клієнт економить на різниці між курсами продавця і покупця за готівковою угодою.

Валютний арбітраж — це комбінація з кількох операцій з купівлі та продажу двох чи кількох валют за різними курсами з метою одер-

Відмова від виконання форвардних контрактів не допускається. Ці операції широко використовуються насамперед для страхування валютних ризиків. Характерними рисами цих операцій є те, що вони здійснюються на міжбанківському (позабіржовому) ринку.

Ф'ючерсні валютні операції — це страхові угоди на біржах, що являють собою купівлю-продаж золота, валюти, фінансових та кредитних інструментів за фіксованою в момент укладання контракту ціною, з виконанням операцій через певний проміжок часу (більше від трьох днів і до двох-трьох років). Основна їх особливість — це торгівля стандартними контрактами, в яких детально регламентовані всі умови — сума, термін, метод розрахунку тощо. В момент укладання угоди вноситься невелика сума — гарантійний депозит. Під час ф'ючерсних угод застосовується хеджування (від англ., hedge — огорожувати) — форма страхування ціни або прибутку, за допомогою якого учасники угод мають можливість застрахувати себе від можливих втрат за рахунок зміни цін протягом дії угоди. Відмінності їх від форвардних операцій полягають у наступному: вони здійснюються тільки на біржах, під їх контролем, а форма і умови контрактів чітко уніфіковані (біржа строго визначає вид валюти, що продається, обсяг операції, строк оплати, курс). Розрахунки щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів.

Валютний опціон — це договірне зобов'язання, що дає право (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим у момент укладання угоди курсом наперед узгоджену дату або протягом узгодженого періоду. В обмін на одержання такого права покупець опціону сплачує продавцю певну суму, яку називають премією. Ризик покупця опціону обмежений розміром цієї премії, а ризик продавця опціону знижується на величину одержаної премії.

Об'єктом опціонних угод є право купити (опціон «кол» — option call) або продати («пут» — option put) валюту в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. Це є угода з незафіксованою датою поставки валюти.

Крім цих операцій, на практиці застосовується цілий ряд похідних від них валютних операцій. До таких операцій можна віднести валютні свопи, арбітражні операції та ін.

Операція своп (swap) є валютною угодою, яка поєднує готівкову і строкову операції. Ця операція передбачає купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на визначений строк з тими ж валютами. Під час операцій своп готівкова угода здійснюється за курсом спот, який у строковій контругоді коригується з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. Клієнт економить на різниці між курсами продавця і покупця за готівковою угодою.

Валютний арбітраж — це комбінація з кількох операцій з купівлі та продажу двох чи кількох валют за різними курсами з метою одер-

жання додаткового доходу. Це типова спекулятивна операція, що розрахована на дохід завдяки різниці в курсах на одному і тому ж ринку, але в різні строки (часовий арбітраж), або в один і той же час, але на різних ринках (просторовий арбітраж).

Угоди з валютою можуть укладатися як на біржовому, так і позабіржовому (міжбанківському) валютних ринках. У світовій практиці переважна частина операцій з валютою здійснюється на позабіржовому міжбанківському валютному ринку.

На міжбанківському валютному ринку усі операції проводяться безпосередньо банками за допомогою технічних засобів зв'язку. Міжбанківський валютний ринок поділяється на прямий і брокерський. На брокерському ринку банки користуються послугами брокерів, а на прямому — самостійно знаходять партнерів.

Банки здійснюють 85—95% сукупного обсягу валютних угод на міжбанківському ринку поміж собою та з торгово-промисловими клієнтами. Учасниками операцій з валютою на цьому ринку виступають дилери і брокери, які виконують замовлення клієнтів. Угоди ними укладаються через переговори по телефону, телексу, телефаксу або з використанням системи дилінга, яка обслуговується агентством «Reuters».

На біржовому ринку зустрічаються представники центральних банків країн-членів і, балансуючи заявки своїх клієнтів, фіксують курс валют, який стає орієнтиром для всього ВР.

Українська міжбанківська валютна біржа (Ukrainian Interbank Currency Exchange) була заснована 21 липня 1993 р. як госпрозрахунковий підрозділ НБУ з метою упорядкування операцій купівлі-продажу іноземної валюти.

Основними функціями валютної біржі є організація торгів і укладання угод з купівлі-продажу іноземної валюти з членами біржі, здійснення котирування поточного ринкового курсу гривні, визначення поточних курсів іноземних валют по відношенню до гривні, організація операцій НБУ щодо регулювання курсу національної валюти, проведення розрахунків в іноземній валюті згідно з укладеними на біржі угодами.

Біржові торги на валютній біржі проводяться відповідно до статуту біржі, а також законодавства України, що регулює проведення валютних операцій. Валютна біржа є закритою. Участь у торгах мають право брати її засновники, а також організації, які є членами біржі.

Учасникам торгів дозволено здійснювати операції двох видів:

- від свого імені і за дорученням клієнтів;
- від свого імені і за власні кошти.

Проведення торгів і визначення поточних курсів валют до гривні здійснює уповноважений співробітник біржі, якого називають курсовим маклером. У торговельний зал біржі допускаються тільки дилери та співробітники біржі, які беруть участь в торгах. Інші допускаються до торгового залу лише з дозволу дирекції біржі.

жання додаткового доходу. Це типова спекулятивна операція, що розрахована на дохід завдяки різниці в курсах на одному і тому ж ринку, але в різні строки (часовий арбітраж), або в один і той же час, але на різних ринках (просторовий арбітраж).

Угоди з валютою можуть укладатися як на біржовому, так і позабіржовому (міжбанківському) валютних ринках. У світовій практиці переважна частина операцій з валютою здійснюється на позабіржовому міжбанківському валютному ринку.

На міжбанківському валютному ринку усі операції проводяться безпосередньо банками за допомогою технічних засобів зв'язку. Міжбанківський валютний ринок поділяється на прямий і брокерський. На брокерському ринку банки користуються послугами брокерів, а на прямому — самостійно знаходять партнерів.

Банки здійснюють 85—95% сукупного обсягу валютних угод на міжбанківському ринку поміж собою та з торгово-промисловими клієнтами. Учасниками операцій з валютою на цьому ринку виступають дилери і брокери, які виконують замовлення клієнтів. Угоди ними укладаються через переговори по телефону, телексу, телефаксу або з використанням системи дилінга, яка обслуговується агентством «Reuters».

На біржовому ринку зустрічаються представники центральних банків країн-членів і, балансуючи заявки своїх клієнтів, фіксують курс валют, який стає орієнтиром для всього ВР.

Українська міжбанківська валютна біржа (Ukrainian Interbank Currency Exchange) була заснована 21 липня 1993 р. як госпрозрахунковий підрозділ НБУ з метою упорядкування операцій купівлі-продажу іноземної валюти.

Основними функціями валютної біржі є організація торгів і укладання угод з купівлі-продажу іноземної валюти з членами біржі, здійснення котирування поточного ринкового курсу гривні, визначення поточних курсів іноземних валют по відношенню до гривні, організація операцій НБУ щодо регулювання курсу національної валюти, проведення розрахунків в іноземній валюті згідно з укладеними на біржі угодами.

Біржові торги на валютній біржі проводяться відповідно до статуту біржі, а також законодавства України, що регулює проведення валютних операцій. Валютна біржа є закритою. Участь у торгах мають право брати її засновники, а також організації, які є членами біржі.

Учасникам торгів дозволено здійснювати операції двох видів:

- від свого імені і за дорученням клієнтів;
- від свого імені і за власні кошти.

Проведення торгів і визначення поточних курсів валют до гривні здійснює уповноважений співробітник біржі, якого називають курсовим маклером. У торговельний зал біржі допускаються тільки дилери та співробітники біржі, які беруть участь в торгах. Інші допускаються до торгового залу лише з дозволу дирекції біржі.

До початку торгів дилери повинні подати курсовому маклеру заявки на купівлю-продаж валюти, які мають містити інформацію про мету використання валюти, номер контракту, для оплати якого купується валюта (якщо виконується заявка клієнта), максимальний курс купівлі чи мінімальний курс продажу.

Необхідною умовою участі в торгах є також попереднє зарахування потрібної суми коштів на відповідні рахунки. Не пізніше ніж за годину до початку торгів члени біржі повинні подати виписки зі своїх кореспондентських рахунків у кліринговому банку УМВБ про наявність коштів для проведення операцій з купівлі-продажу.

Біржові торги проводяться в формі аукціону. Початковий курс на торгах встановлюється на рівні, зафіксованому на попередніх торгах. Заявки на купівлю формують попит, заявки на продаж — пропозицію. Якщо пропозиція валюти перевищує попит, курс знижують, у противному разі — курс валюти підвищують. При цьому можуть прийматись додаткові заявки на купівлю-продаж валюти. При пониженні курсу приймають лише заявки на зменшення суми продажу валюти або на збільшення суми купівлі валюти. При зростанні курсу валюти приймають заявки на збільшення суми продажу чи на зменшення суми купівлі валюти. Якщо відхилення курсу від початкового більше від установленого біржовим комітетом, торги можуть бути припинені до прийняття відповідного рішення.

Момент, коли досягається рівновага між обсягами заявок на купівлю і на продаж, називається фіксингом. Курс іноземної валюти, який встановлюється при цьому, стає єдиним курсом укладання угод і здійснення розрахунків за угодами на цих торгах.

Коливання курсу української грошової одиниці обмежуються валютним коридором і операціями Національного банку України, який з метою стабілізації курсу гривні може проводити валютні інтервенції — пропонувати валюту для продажу або купувати її в учасників торгів.

Офіційний курс гривні до долара щодня визначається за результатами торгів на УМВБ.

Члени валютної біржі, які своєчасно не перерахували кошти за угодами, укладеними на біржових торгах, сплачують за кожен день прострочки 1% від суми заборгованості. Якщо заборгованість не погашається протягом трьох банківських днів, учасник торгів може не допускатись до участі в торгах протягом певного періоду.

Українська міжбанківська валютна біржа має ряд філій, зокрема Дніпропетровську, Харківську, Львівську, Донецьку. Серед філій найбільшу частку в торгівлі валютою має Дніпропетровська. Основний обсяг валютних операцій на УМВБ припадає на 10—15 найпотужніших банків, які здійснюють більшу частину операцій, пов'язаних із обслуговуванням зовнішньоекономічних зв'язків і внутрішнього валютного обороту.

До початку торгів дилери повинні подати курсовому маклеру заявки на купівлю-продаж валюти, які мають містити інформацію про мету використання валюти, номер контракту, для оплати якого купується валюта (якщо виконується заявка клієнта), максимальний курс купівлі чи мінімальний курс продажу.

Необхідною умовою участі в торгах є також попереднє зарахування потрібної суми коштів на відповідні рахунки. Не пізніше ніж за годину до початку торгів члени біржі повинні подати виписки зі своїх кореспондентських рахунків у кліринговому банку УМВБ про наявність коштів для проведення операцій з купівлі-продажу.

Біржові торги проводяться в формі аукціону. Початковий курс на торгах встановлюється на рівні, зафіксованому на попередніх торгах. Заявки на купівлю формують попит, заявки на продаж — пропозицію. Якщо пропозиція валюти перевищує попит, курс знижують, у противному разі — курс валюти підвищують. При цьому можуть прийматись додаткові заявки на купівлю-продаж валюти. При пониженні курсу приймають лише заявки на зменшення суми продажу валюти або на збільшення суми купівлі валюти. При зростанні курсу валюти приймають заявки на збільшення суми продажу чи на зменшення суми купівлі валюти. Якщо відхилення курсу від початкового більше від установленого біржовим комітетом, торги можуть бути припинені до прийняття відповідного рішення.

Момент, коли досягається рівновага між обсягами заявок на купівлю і на продаж, називається фіксингом. Курс іноземної валюти, який встановлюється при цьому, стає єдиним курсом укладання угод і здійснення розрахунків за угодами на цих торгах.

Коливання курсу української грошової одиниці обмежуються валютним коридором і операціями Національного банку України, який з метою стабілізації курсу гривні може проводити валютні інтервенції — пропонувати валюту для продажу або купувати її в учасників торгів.

Офіційний курс гривні до долара щодня визначається за результатами торгів на УМВБ.

Члени валютної біржі, які своєчасно не перерахували кошти за угодами, укладеними на біржових торгах, сплачують за кожен день прострочки 1% від суми заборгованості. Якщо заборгованість не погашається протягом трьох банківських днів, учасник торгів може не допускатись до участі в торгах протягом певного періоду.

Українська міжбанківська валютна біржа має ряд філій, зокрема Дніпропетровську, Харківську, Львівську, Донецьку. Серед філій найбільшу частку в торгівлі валютою має Дніпропетровська. Основний обсяг валютних операцій на УМВБ припадає на 10—15 найпотужніших банків, які здійснюють більшу частину операцій, пов'язаних із обслуговуванням зовнішньоекономічних зв'язків і внутрішнього валютного обороту.

1. Чи має вплив світова валютна система на національну? Яким чином це відображається?
2. Що відноситься до валютних цінностей?
3. Яким чином зміна курсу валюти впливає на розвиток внутрішніх господарських процесів та зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни?
4. Які Ви знаєте інструменти валютного регулювання?
5. Охарактеризуйте складові валютної політики.
6. Визначте порядок придбання і використання валюти в Україні.
7. Які функції виконують державні органи України встановлюючи порядок придбання і використання валюти?
8. Які Ви можете навести об'єктивні причини появи міжнародних валютних ринків?
9. Які операції виконуються на валютних ринках?
10. Чому саме на біржовому ринку фіксується курс валют, який стає орієнтиром для всього валютного ринку, якщо переважна частина операцій з валютою здійснюється на позабіржовому міжбанківському валютному ринку?

1. Чи має вплив світова валютна система на національну? Яким чином це відображається?
2. Що відноситься до валютних цінностей?
3. Яким чином зміна курсу валюти впливає на розвиток внутрішніх господарських процесів та зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни?
4. Які Ви знаєте інструменти валютного регулювання?
5. Охарактеризуйте складові валютної політики.
6. Визначте порядок придбання і використання валюти в Україні.
7. Які функції виконують державні органи України встановлюючи порядок придбання і використання валюти?
8. Які Ви можете навести об'єктивні причини появи міжнародних валютних ринків?
9. Які операції виконуються на валютних ринках?
10. Чому саме на біржовому ринку фіксується курс валют, який стає орієнтиром для всього валютного ринку, якщо переважна частина операцій з валютою здійснюється на позабіржовому міжбанківському валютному ринку?

Розділ 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

8.1. Сутність міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті [104].

Зовнішня торгівля є основою для проведення міжнародних розрахунків, оскільки саме у ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розрізненості ринків збуту.

Міжнародні розрахункові операції провадяться за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, суб'єктами господарювання, іншими юридичними особами та громадянами, які перебувають на території різних країн. Тобто суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери і банки, які вступають у відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів (ст. 344 Господарського кодексу).

Процес проведення міжнародних розрахунків регулюється нормами міжнародного права, банківськими звичаями і правилами, умовами зовнішньоекономічних контрактів, валютним законодавством країн — учасниць розрахунків. До нормативно-правових актів міжнародного права, розроблених міжнародними організаціями, можна віднести, наприклад, Конвенцію, якою запроваджено Уніфікований Закон про переказні векселі та прості векселі (1930 р.) [87], Конвенцію про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі (1930 р.) [84], Конвенцію про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів (1930 р.) [85], Конвенцію, що має на меті вирішення деяких колізій законів про чеки (1931 р.) [88], Конвенцію про гербовий збір стосовно чеків (1931 р.) [86], Конвенцію про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі (1988 р.) [89], Конвенцію Організації Об'єднаних Націй про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995 р.) [90].

Міжнародні звичаї, що застосовуються в банківській практиці, відображені в збірниках Міжнародної торговельної палати (МТП). Це, зокрема, Уніфіковані правила по інкасо (в редакції 1995 р.) [103], Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (у редакції 1993 р.) [128], Уніфіковані правила міжнародної торговельної палати для гарантії за першою вимогою.

Розділ 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

8.1. Сутність міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті [104].

Зовнішня торгівля є основою для проведення міжнародних розрахунків, оскільки саме у ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розрізненості ринків збуту.

Міжнародні розрахункові операції провадяться за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, суб'єктами господарювання, іншими юридичними особами та громадянами, які перебувають на території різних країн. Тобто суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери і банки, які вступають у відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів (ст. 344 Господарського кодексу).

Процес проведення міжнародних розрахунків регулюється нормами міжнародного права, банківськими звичаями і правилами, умовами зовнішньоекономічних контрактів, валютним законодавством країн — учасниць розрахунків. До нормативно-правових актів міжнародного права, розроблених міжнародними організаціями, можна віднести, наприклад, Конвенцію, якою запроваджено Уніфікований Закон про переказні векселі та прості векселі (1930 р.) [87], Конвенцію про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі (1930 р.) [84], Конвенцію про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів (1930 р.) [85], Конвенцію, що має на меті вирішення деяких колізій законів про чеки (1931 р.) [88], Конвенцію про гербовий збір стосовно чеків (1931 р.) [86], Конвенцію про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі (1988 р.) [89], Конвенцію Організації Об'єднаних Націй про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995 р.) [90].

Міжнародні звичаї, що застосовуються в банківській практиці, відображені в збірниках Міжнародної торговельної палати (МТП). Це, зокрема, Уніфіковані правила по інкасо (в редакції 1995 р.) [103], Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (у редакції 1993 р.) [128], Уніфіковані правила міжнародної торговельної палати для гарантії за першою вимогою.

Міжнародні розрахунки в іноземній валюті здійснюються з урахуванням положень Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [23].

Важливу роль у здійсненні міжнародних розрахунків (хоч вони і носять характер рекомендацій) відіграють Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджені постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 [34].

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс *чинників*, до яких належать [104]:

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- різниця в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют.

Типи міжнародних розрахунків:

1. Національною валютою: торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами; напряму.

2. Міжнародною колективною валютою (СПЗ, євро): торгові, кредитні і платіжні угоди в межах інтеграційних угруповань країн.

3. Клірингові розрахунки: міжнародні платіжні угоди клірингового типу — угода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань.

4. Золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота.

Для здійснення міжнародних розрахунків використовуються комерційні документи: коносамент, накладна, рахунок-фактура, страхові документи (страховий поліс, сертифікат), документ про право власності та інші комерційні документи. Фінансовими документами, що використовуються для проведення міжнародних розрахунків, є простий, переказний вексель; боргова розписка; чек та інші документи, що використовуються для одержання платежу.

Способи платежу визначаються залежно від механізму оплати товару відносно моменту його фактичної поставки, а саме:

- ✓ платіж готівкою;
- ✓ авансовий платіж;
- ✓ платіж у кредит.

Платіж готівкою здійснюється через банк під час передання продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю. Це

Міжнародні розрахунки в іноземній валюті здійснюються з урахуванням положень Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [23].

Важливу роль у здійсненні міжнародних розрахунків (хоч вони і носять характер рекомендацій) відіграють Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджені постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 [34].

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс *чинників*, до яких належать [104]:

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- різниця в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют.

Типи міжнародних розрахунків:

1. Національною валютою: торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами; напряму.

2. Міжнародною колективною валютою (СПЗ, євро): торгові, кредитні і платіжні угоди в межах інтеграційних угруповань країн.

3. Клірингові розрахунки: міжнародні платіжні угоди клірингового типу — угода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань.

4. Золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота.

Для здійснення міжнародних розрахунків використовуються комерційні документи: коносамент, накладна, рахунок-фактура, страхові документи (страховий поліс, сертифікат), документ про право власності та інші комерційні документи. Фінансовими документами, що використовуються для проведення міжнародних розрахунків, є простий, переказний вексель; боргова розписка; чек та інші документи, що використовуються для одержання платежу.

Способи платежу визначаються залежно від механізму оплати товару відносно моменту його фактичної поставки, а саме:

- ✓ платіж готівкою;
- ✓ авансовий платіж;
- ✓ платіж у кредит.

Платіж готівкою здійснюється через банк під час передання продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю. Це

означає, що товар повністю оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупцю [104]. Платіж готівкою у міжнародному платіжному обороті не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами). Вони практично тут не застосовуються. У цьому разі поняття «готівковий платіж» використовується як протиставлення авансовому і кредитному способам платежу.

Особливості готівкових розрахунків:

- Розрахунок готівкою не припускає посередників між експортером і імпортером, а заснований на постійному міжособовому контакті суб'єктів розрахунків або їх представників;

- Можливий ризик невиконання експортером зобов'язань, покладених на нього в договорі;

- Готівковий розрахунок може бути укритий від держави;

- Необов'язкове оформлення договору купівлі-продажу. У такому разі, розрахунок називається «безпаперовим», оскільки відсутня звітність про виконаний акт купівлі-продажу;

- Готівковий розрахунок — це єдиний вид розрахунку, який також може бути умовою платежу, тобто, наприклад, «якщо оплата буде проведена готівкою, то імпортер одержує знижку у розмірі 5% від суми договору».

Сьогодні готівкові платежі в міжнародних розрахунках практично не використовуються, оскільки це дуже незручний спосіб платежу.

Авансові перерахунки як спосіб платежу передбачають виплату покупцем погоджених у контракті сум до передання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця. а найчастіше — під час виконання замовлення.

Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого — забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом. Якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання цього товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може надаватися в грошовій і товарній формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини і комплектуючих, необхідних для виконання замовлення (при цьому використовуються митні режими переробка на митній території або поза нею). Аванс у грошовій формі визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення і передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Платіж у кредит передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті через якийсь час після поставки товару. Таким чином, продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит. Оскільки цей кредит надається однією фірмою іншій, то такий кредит називається ще фірмовим товарним кредитом.

означає, що товар повністю оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупцю [104]. Платіж готівкою у міжнародному платіжному обороті не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами). Вони практично тут не застосовуються. У цьому разі поняття «готівковий платіж» використовується як протиставлення авансовому і кредитному способам платежу.

Особливості готівкових розрахунків:

- Розрахунок готівкою не припускає посередників між експортером і імпортером, а заснований на постійному міжособовому контакті суб'єктів розрахунків або їх представників;

- Можливий ризик невиконання експортером зобов'язань, покладених на нього в договорі;

- Готівковий розрахунок може бути укритий від держави;

- Необов'язкове оформлення договору купівлі-продажу. У такому разі, розрахунок називається «безпаперовим», оскільки відсутня звітність про виконаний акт купівлі-продажу;

- Готівковий розрахунок — це єдиний вид розрахунку, який також може бути умовою платежу, тобто, наприклад, «якщо оплата буде проведена готівкою, то імпортер одержує знижку у розмірі 5% від суми договору».

Сьогодні готівкові платежі в міжнародних розрахунках практично не використовуються, оскільки це дуже незручний спосіб платежу.

Авансові перерахунки як спосіб платежу передбачають виплату покупцем погоджених у контракті сум до передання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця. а найчастіше — під час виконання замовлення.

Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого — забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом. Якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання цього товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може надаватися в грошовій і товарній формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини і комплектуючих, необхідних для виконання замовлення (при цьому використовуються митні режими переробка на митній території або поза нею). Аванс у грошовій формі визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення і передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Платіж у кредит передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті через якийсь час після поставки товару. Таким чином, продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит. Оскільки цей кредит надається однією фірмою іншій, то такий кредит називається ще фірмовим товарним кредитом.

Досить поширеною формою кредиту є *кредит з опцією негайного платежу*. Його сутність полягає в такому: якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він втрачає знижку з ціни товару, яка надається у разі негайної оплати. Ця умова зазвичай обумовлюється в контракті, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків.

Кредити можуть надаватися на короткий чи тривалий період. Користування кредитом передбачає сплату відсотків покупцем товару. У контракті обумовлюються:

- вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних;
- строк користування кредитом;
- строк погашення кредиту;
- пільговий період, протягом якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Кредит надається тільки за наявності у продавця достатньої кількості резервного капіталу. Межа кредиту, тобто максимальний його розмір, не може перевищувати 10% від капіталу покупця. Кредит надається не на всю суму контракту, а на 80 — 85%, решту контракту покупець сплачує авансом, що дає змогу продавцю відшкодувати частину своїх витрат, до погашення покупцем своїх зобов'язань за контрактом.[104]

Способами запобігання неплатежам або затримкам платежів є гарантійні листи першокласних банків, підтверджені (резервні) акредитиви відомих банків, векселі, банківські акцепти та аваль векселів, чеків.

8.2. Форми розрахунків у міжнародній сфері

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Форма розрахунків є способами оформлення, передачі і оплати товаросупровідних і платіжних документів, що склалися в міжнародній комерційній і банківській практиці. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви та інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки). Вибір конкретної форми розрахунків, за допомогою якої здійснюватимуться платежі за зовнішньоторговельним контрактом, визначається угодою сторін — партнерів по зовнішньоторговельній операції.

Форми міжнародних розрахунків, що використовуються, відрізняються за часткою участі комерційних банків в їх проведенні, а саме: мінімальна частка участі банків передбачається при здійсненні банківського переказу, тобто виконання платіжного доручення клієнта; більш значна частка участі банків при проведенні інкасової операції — конт-

Досить поширеною формою кредиту є *кредит з опцією негайного платежу*. Його сутність полягає в такому: якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він втрачає знижку з ціни товару, яка надається у разі негайної оплати. Ця умова зазвичай обумовлюється в контракті, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків.

Кредити можуть надаватися на короткий чи тривалий період. Користування кредитом передбачає сплату відсотків покупцем товару. У контракті обумовлюються:

- вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних;
- строк користування кредитом;
- строк погашення кредиту;
- пільговий період, протягом якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Кредит надається тільки за наявності у продавця достатньої кількості резервного капіталу. Межа кредиту, тобто максимальний його розмір, не може перевищувати 10% від капіталу покупця. Кредит надається не на всю суму контракту, а на 80 — 85%, решту контракту покупець сплачує авансом, що дає змогу продавцю відшкодувати частину своїх витрат, до погашення покупцем своїх зобов'язань за контрактом.[104]

Способами запобігання неплатежам або затримкам платежів є гарантійні листи першокласних банків, підтверджені (резервні) акредитиви відомих банків, векселі, банківські акцепти та аваль векселів, чеків.

8.2. Форми розрахунків у міжнародній сфері

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Форма розрахунків є способами оформлення, передачі і оплати товаросупровідних і платіжних документів, що склалися в міжнародній комерційній і банківській практиці. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви та інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки). Вибір конкретної форми розрахунків, за допомогою якої здійснюватимуться платежі за зовнішньоторговельним контрактом, визначається угодою сторін — партнерів по зовнішньоторговельній операції.

Форми міжнародних розрахунків, що використовуються, відрізняються за часткою участі комерційних банків в їх проведенні, а саме: мінімальна частка участі банків передбачається при здійсненні банківського переказу, тобто виконання платіжного доручення клієнта; більш значна частка участі банків при проведенні інкасової операції — конт-

роль за передачею, пересилкою товаросупровідних документів і видачею їх платнику відповідно до умов довірителя; максимальне втручання банків у розрахункову операцію — при розрахунках акредитивами, що виражається в наданні одержувачу (бенефіціару) платіжного зобов'язання, що реалізується при дотриманні умов, що містяться в акредитиві.

Країни світу використовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків, оскільки їх характеризує простота та дешевизна. Країни з розвинутою ринковою економікою використовують переважно недокументарні форми розрахунків. Документарні розрахунки використовуються в розрахунках з країнами третього світу, з деякими країнами Східної Європи. Це дає можливість значно зменшити ризик неплатежу або непостачання товару.

В українській зовнішньоторговельній практиці широко використовуються документарні форми розрахунків. З розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки, Японією, які враховують підвищений ризик України та низьку платоспроможність українських партнерів, при розрахунках за імпорними операціями використовуються документарні акредитиви. При експортних операціях українські підприємства та банки використовують акредитиви в розрахунках з країнами третього світу, платоспроможність яких оцінюється низько. Водночас багато українських підприємств використовують і недокументарні форми розрахунків.

До недокументарних форм розрахунків відносяться: платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки. Розглянемо більш детально механізм використання кожного.

Авансовий платіж — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Авансовий платіж виконує такі *функції*:

- кредитування імпортером експортера;
- забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Формами, в яких може виступати аванс, як зазначалось, є товарна та грошова.

Авансові платежі використовують у таких випадках[104]:

- експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;
- нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
- при поставці дорогого обладнання, яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення;
- при тривалих строках дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Завдаток видається в рахунок суми, яка вказана в договорі. У разі невиконання угоди контрагентом, що дав завдаток, він втрачає повну його

роль за передачею, пересилкою товаросупровідних документів і видачею їх платнику відповідно до умов довірителя; максимальне втручання банків у розрахункову операцію — при розрахунках акредитивами, що виражається в наданні одержувачу (бенефіціару) платіжного зобов'язання, що реалізується при дотриманні умов, що містяться в акредитиві.

Країни світу використовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків, оскільки їх характеризує простота та дешевизна. Країни з розвинутою ринковою економікою використовують переважно недокументарні форми розрахунків. Документарні розрахунки використовуються в розрахунках з країнами третього світу, з деякими країнами Східної Європи. Це дає можливість значно зменшити ризик неплатежу або непостачання товару.

В українській зовнішньоторговельній практиці широко використовуються документарні форми розрахунків. З розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки, Японією, які враховують підвищений ризик України та низьку платоспроможність українських партнерів, при розрахунках за імпорними операціями використовуються документарні акредитиви. При експортних операціях українські підприємства та банки використовують акредитиви в розрахунках з країнами третього світу, платоспроможність яких оцінюється низько. Водночас багато українських підприємств використовують і недокументарні форми розрахунків.

До недокументарних форм розрахунків відносяться: платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки. Розглянемо більш детально механізм використання кожного.

Авансовий платіж — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Авансовий платіж виконує такі *функції*:

- кредитування імпортером експортера;
- забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Формами, в яких може виступати аванс, як зазначалось, є товарна та грошова.

Авансові платежі використовують у таких випадках[104]:

- експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;
- нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
- при поставці дорогого обладнання, яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення;
- при тривалих строках дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Завдаток видається в рахунок суми, яка вказана в договорі. У разі невиконання угоди контрагентом, що дав завдаток, він втрачає повну його

го суму. Якщо ж невиконання зобов'язань за контрактом виявиться з боку сторони, що отримала завдаток, то ця сторона зобов'язана повернути його у подвійному розмірі. Таким чином, завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договір, від відшкодування збитків іншій стороні. [104]

Відступні є обумовленою в договорі сумою, сплативши яку, контрагент звільняється від взятих на себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні.

Авансовий платіж найвигоднішим є для експортера, оскільки у цьому випадку він захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможним заплатити за товар, який йому вже відвантажили. Недоліки цієї форми розрахунків стосуються більше імпортерів оскільки існує ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації; ризик недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним.

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суму покупки.

Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом обумовленого в контракті терміну імпортер мусить оплатити вартість товару через банківський переказ чека або векселя строком платежу за пред'явленням. Після оплати сторони роблять у своїх бухгалтерських документах оборотні записи. [130]

За відкритим рахунком розраховуються здебільшого за товари, поставлені на консигнацію, а також під час продажу запасних частин до раніше поставленого устаткування або машин. Ця форма розрахунків найдешевша і характеризується відносною простотою виконання. При використанні такого платежу здійснюються наступні кроки:

- експортер відвантажує товар та відправляє документи на адресу імпортера;
- експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
- імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
- після оплати товару експортер та імпортер роблять компенсуючі проведення.

Ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

Особливостями цієї форми розрахунків є те, що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, мінаючи банк, тому весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера; рух товарів випереджає рух валютних коштів.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як усі права

го суму. Якщо ж невиконання зобов'язань за контрактом виявиться з боку сторони, що отримала завдаток, то ця сторона зобов'язана повернути його у подвійному розмірі. Таким чином, завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договір, від відшкодування збитків іншій стороні. [104]

Відступні є обумовленою в договорі сумою, сплативши яку, контрагент звільняється від взятих на себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні.

Авансовий платіж найвигоднішим є для експортера, оскільки у цьому випадку він захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможним заплатити за товар, який йому вже відвантажили. Недоліки цієї форми розрахунків стосуються більше імпортерів оскільки існує ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації; ризик недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним.

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суму покупки.

Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом обумовленого в контракті терміну імпортер мусить оплатити вартість товару через банківський переказ чека або векселя строком платежу за пред'явленням. Після оплати сторони роблять у своїх бухгалтерських документах оборотні записи. [130]

За відкритим рахунком розраховуються здебільшого за товари, поставлені на консигнацію, а також під час продажу запасних частин до раніше поставленого устаткування або машин. Ця форма розрахунків найдешевша і характеризується відносною простотою виконання. При використанні такого платежу здійснюються наступні кроки:

- експортер відвантажує товар та відправляє документи на адресу імпортера;
- експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
- імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
- після оплати товару експортер та імпортер роблять компенсуючі проведення.

Ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

Особливостями цієї форми розрахунків є те, що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, мінаючи банк, тому весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера; рух товарів випереджає рух валютних коштів.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як усі права

на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій. І навпаки така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару. Таким чином відсутній ризик непоставки товару.

Невелике зниження ризику несплати для постачальника при використанні відкритого рахунку можливе, якщо контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця і покупця, і невиконання зобов'язань одним із них може викликати аналогічні дії другого. У зв'язку з цим така форма розрахунків використовується досить рідко при односторонніх поставках і частіше — при двосторонніх.

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказувача іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. В основі цієї операції є пересилання платіжного доручення, тобто розрахункового документу, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаной в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача, одного банку іншому.

Банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі (поставка товару, передавання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення), відповідно і стягують мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Схема розрахунку платіжними дорученнями відображена на рис. 8.1.

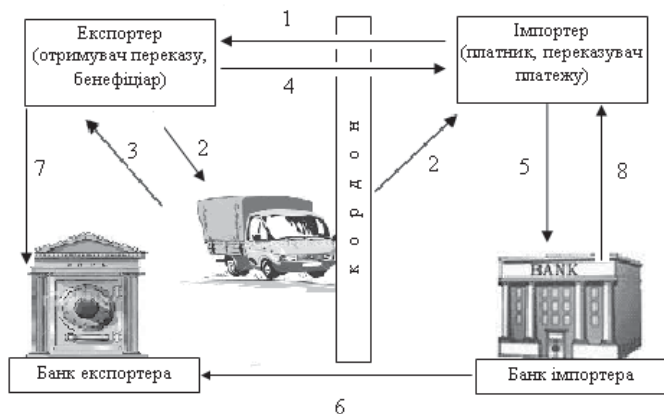


Рис.8.1. Схема розрахунку за допомогою банківського переказу

на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій. І навпаки така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару. Таким чином відсутній ризик непоставки товару.

Невелике зниження ризику несплати для постачальника при використанні відкритого рахунку можливе, якщо контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця і покупця, і невиконання зобов'язань одним із них може викликати аналогічні дії другого. У зв'язку з цим така форма розрахунків використовується досить рідко при односторонніх поставках і частіше — при двосторонніх.

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказувача іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. В основі цієї операції є пересилання платіжного доручення, тобто розрахункового документу, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаной в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача, одного банку іншому.

Банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі (поставка товару, передавання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення), відповідно і стягують мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Схема розрахунку платіжними дорученнями відображена на рис. 8.1.

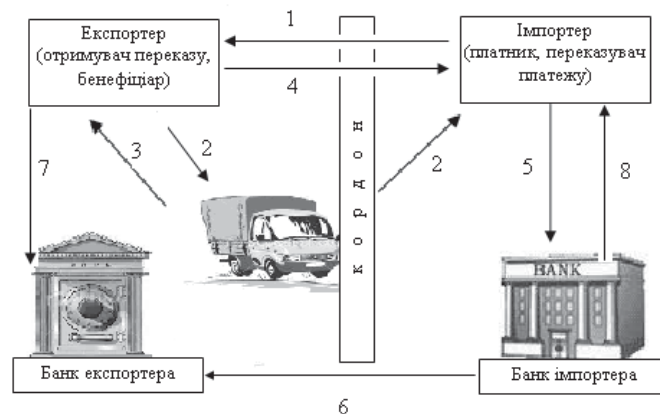


Рис.8.1. Схема розрахунку за допомогою банківського переказу

Схема містить такі кроки:

1 — укладання контракту купівлі-продажу. В розділі «Умови платежу» вказується, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу;

2 — експортер відвантажує товар;

3 — експортер отримує товарні документи від перевізника;

4 — експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру (отримання товару);

5 — заява на переказ;

6 — платіжне доручення від імені банку імпортера на переказ іноземної валюти;

7 — перевірка банком експортера правильності платіжного доручення, списання грошей з рахунка банку імпортера, зарахування отриманої суми на рахунок експортера, витяг з розрахункового рахунка про зарахування суми;

8 — витяг з розрахункового рахунка про списання суми.

Це схема банківського переказу за фактично поставлений товар. Вона надає більше переваг імпортеру ніж експортеру, бо імпортер отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

У міжнародній банківській практиці використовують і інший вид банківського переказу — оплату авансу за контрактом. А саме, у розділі «умови платежу» контракту міститься положення про переказ деякого відсотка вартості контракту авансом (як правило 10-30%), тобто до початку відвантаження товару експортером, а оплата залишку здійснюється за фактично поставлений товар. Такий вид банківського переказу є менш вигідним для імпортера, оскільки утворює ризик неповернення/втрати авансу у разі непоставки товару експортером. У цьому випадку використовується або банківська гарантія на повернення авансу (комісія за надання такої гарантії складає 10-15% суми гарантії) або здійснюється умовний переказ, тобто переказ авансу з умовою, що банк експортера (бенефіціара) здійснить фактичне перерахування авансу на його рахунок тільки після подання транспортного документа.

У розрахунках як торговельного, так і неторговельного характеру використовуються чеки, векселі та пластикові картки. Векселі та чеки застосовуються як самостійні засоби платежу, так і в поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Розрахунковий чек — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателеві).

Чек зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Учасниками при розрахунках чеками є чекодавець (боржник за зобов'язаннями), платник (банк), чекодержатель (кредитор за зобов'язаннями).

Схема містить такі кроки:

1 — укладання контракту купівлі-продажу. В розділі «Умови платежу» вказується, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу;

2 — експортер відвантажує товар;

3 — експортер отримує товарні документи від перевізника;

4 — експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру (отримання товару);

5 — заява на переказ;

6 — платіжне доручення від імені банку імпортера на переказ іноземної валюти;

7 — перевірка банком експортера правильності платіжного доручення, списання грошей з рахунка банку імпортера, зарахування отриманої суми на рахунок експортера, витяг з розрахункового рахунка про зарахування суми;

8 — витяг з розрахункового рахунка про списання суми.

Це схема банківського переказу за фактично поставлений товар. Вона надає більше переваг імпортеру ніж експортеру, бо імпортер отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

У міжнародній банківській практиці використовують і інший вид банківського переказу — оплату авансу за контрактом. А саме, у розділі «умови платежу» контракту міститься положення про переказ деякого відсотка вартості контракту авансом (як правило 10-30%), тобто до початку відвантаження товару експортером, а оплата залишку здійснюється за фактично поставлений товар. Такий вид банківського переказу є менш вигідним для імпортера, оскільки утворює ризик неповернення/втрати авансу у разі непоставки товару експортером. У цьому випадку використовується або банківська гарантія на повернення авансу (комісія за надання такої гарантії складає 10-15% суми гарантії) або здійснюється умовний переказ, тобто переказ авансу з умовою, що банк експортера (бенефіціара) здійснить фактичне перерахування авансу на його рахунок тільки після подання транспортного документа.

У розрахунках як торговельного, так і неторговельного характеру використовуються чеки, векселі та пластикові картки. Векселі та чеки застосовуються як самостійні засоби платежу, так і в поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Розрахунковий чек — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателеві).

Чек зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Учасниками при розрахунках чеками є чекодавець (боржник за зобов'язаннями), платник (банк), чекодержатель (кредитор за зобов'язаннями).

Схема розрахунку чеками наведена на рис. 8.2.

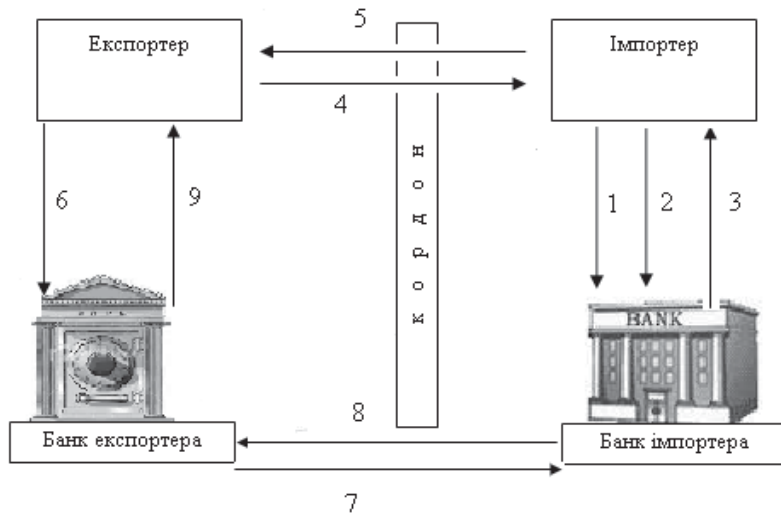


Рис. 8.2. Механізм розрахунку чеками

Схема містить такі кроки:

- 1 — платіжне доручення для депонування коштів;
- 2 — заява на отримання чекової книжки;
- 3 — видача чекової книжки;
- 4 — товар, роботи, послуги;
- 5 — чек;
- 6 — реєстр чеків для оплати;
- 7 — вимога на оплату;
- 8 — перерахування коштів;
- 9 — повідомлення про перерахування коштів.

Чек передається однією особою іншій шляхом внесення до нього передавального надпису (індосаменту), який здійснюється на зворотному боці чека та підписується особою, яка зробила цей надпис (індосаментом).

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути:

- *іменний*, або чек на користь певної особи. Він не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Його передача здійснюється шляхом передавального надпису конкретній особі;
- *ордерний*, тобто виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Чек передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. У міжнародному платіжному обороті цей вид чека найчастіше використовується;

Схема розрахунку чеками наведена на рис. 8.2.

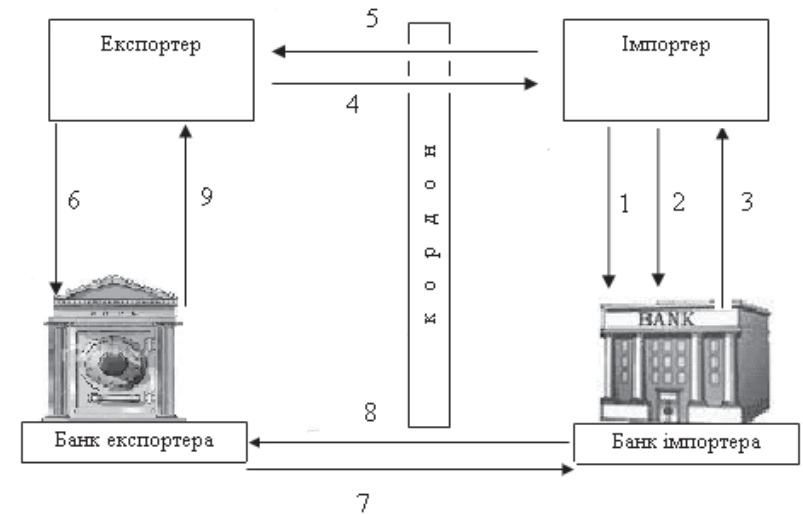


Рис. 8.2. Механізм розрахунку чеками

Схема містить такі кроки:

- 1 — платіжне доручення для депонування коштів;
- 2 — заява на отримання чекової книжки;
- 3 — видача чекової книжки;
- 4 — товар, роботи, послуги;
- 5 — чек;
- 6 — реєстр чеків для оплати;
- 7 — вимога на оплату;
- 8 — перерахування коштів;
- 9 — повідомлення про перерахування коштів.

Чек передається однією особою іншій шляхом внесення до нього передавального надпису (індосаменту), який здійснюється на зворотному боці чека та підписується особою, яка зробила цей надпис (індосаментом).

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути:

- *іменний*, або чек на користь певної особи. Він не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Його передача здійснюється шляхом передавального надпису конкретній особі;
- *ордерний*, тобто виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Чек передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. У міжнародному платіжному обороті цей вид чека найчастіше використовується;

— чек на пред'явника виписується пред'явникові і може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Цей чек, як правило, виставляється клієнтом на свій банк. При використанні цього виду чека він висилається чекодавцем своєму зарубіжному партнерові за кордон, який після отримання виставляє його своєму банку для кредитування свого розрахунку. Тобто чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Для цього платежу характерна швидкість і тому він також широко використовується при зовнішньоторговельних операціях.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

Фірмовий чек — це чек, виписаний фірмою на одержувача. Як правило, такий чек виписується в іноземній чи в національній валюті на пред'явника і виставляється фірмою на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця. Фірмові чеки використовуються на фірмових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів. У зв'язку з цим зросло використання банківських чеків.

Банківський чек — це чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті чека немає найменування фірми-чекодавця, а чекодавцем виступає банк боржника. Оплата за чеком здійснюється за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунках у банку-кореспонденті за кордоном. Найчастіше використовуються банківські ордерні чеки. Ризик невивлати за банківським чеком надзвичайно малий. Крім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити.

У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні та єврочеки.

Дорожній чек, або туристичний — це платіжне доручення виплатити зазначену у чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку і лише при ідентичності підписів проводиться його оплата. Дорожні чеки є іменними. Розрахунки ними, як правило, проводяться на базі інкасо. Дорожній чек не є законним платіжним засобом, їх придбання і прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями).[104]

У європейських країнах використовуються єврочеки (чек, який приймається до оплати у країні учасниці Європейської банківської системи «Єврочек»). Єврочеки видаються їх власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав, протягом 20 днів з дня оплати. Разом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, яка дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом трьох років.

В практиці міжнародних розрахунків приватного характеру дедалі більшого значення набувають **пластикові картки**. Банківська платіжна картка є ідентифікаційним засобом, за допомогою якого держателю картки надається можливість здійснити оплату товарів і отримати готівку.

— чек на пред'явника виписується пред'явникові і може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Цей чек, як правило, виставляється клієнтом на свій банк. При використанні цього виду чека він висилається чекодавцем своєму зарубіжному партнерові за кордон, який після отримання виставляє його своєму банку для кредитування свого розрахунку. Тобто чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Для цього платежу характерна швидкість і тому він також широко використовується при зовнішньоторговельних операціях.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

Фірмовий чек — це чек, виписаний фірмою на одержувача. Як правило, такий чек виписується в іноземній чи в національній валюті на пред'явника і виставляється фірмою на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця. Фірмові чеки використовуються на фірмових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів. У зв'язку з цим зросло використання банківських чеків.

Банківський чек — це чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті чека немає найменування фірми-чекодавця, а чекодавцем виступає банк боржника. Оплата за чеком здійснюється за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунках у банку-кореспонденті за кордоном. Найчастіше використовуються банківські ордерні чеки. Ризик невивлати за банківським чеком надзвичайно малий. Крім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити.

У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні та єврочеки.

Дорожній чек, або туристичний — це платіжне доручення виплатити зазначену у чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку і лише при ідентичності підписів проводиться його оплата. Дорожні чеки є іменними. Розрахунки ними, як правило, проводяться на базі інкасо. Дорожній чек не є законним платіжним засобом, їх придбання і прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями).[104]

У європейських країнах використовуються єврочеки (чек, який приймається до оплати у країні учасниці Європейської банківської системи «Єврочек»). Єврочеки видаються їх власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав, протягом 20 днів з дня оплати. Разом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, яка дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом трьох років.

В практиці міжнародних розрахунків приватного характеру дедалі більшого значення набувають **пластикові картки**. Банківська платіжна картка є ідентифікаційним засобом, за допомогою якого держателю картки надається можливість здійснити оплату товарів і отримати готівку.

Ідентифікування держателя картки здійснюється нанесенням номера та терміну дії картки, ім'я та прізвища власника, зразка його підпису. Цей метод може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях.

Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовуються для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунку клієнта. Вони є простим та універсальним замінником готівкових грошей.

Кредитна картка дає змогу для її власника здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії — емітента кредитної картки. До операцій, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, відносять: оплату товарів та послуг, отримання готівки через банкомати, отримання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

За характером рахунків розрізняють [80]:

1) власну картку, яка дає можливість фізичній особі розпоряджатися власним картковим рахунком;

2) корпоративну картку (дає змогу фізичній особі розпоряджатися картковим рахунком юридичної особи).

За технічними параметрами:

1) картки з магнітною стрічкою (містить на зворотній стороні закодовану магнітну доріжку з певною інформацією: банківські реквізити власника, номер рахунку, номер секретного коду, строк дії картки, максимальна сума коштів, якою може скористатися власник);

2) картки з мікропроцесором (існує можливість обробляти інформацію; така картка є безпечнішою, зручною для власника, однак вона дорожча).

Наступна форма недокументарних міжнародних розрахунків — **вексельна**. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 р. визначає вексель як цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторів (векселедержателів) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векселедавець.

Переказний вексель (тратта) — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника, векселедавця (трасанта) іншій особі, платникові (трасату) в зазначений строк у зазначеному місці здійснити платіж кредиторів, векселедержателю (ремітенту) або тому, кому він накаже. Іншими словами, переказний вексель — це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

Ідентифікування держателя картки здійснюється нанесенням номера та терміну дії картки, ім'я та прізвища власника, зразка його підпису. Цей метод може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях.

Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовуються для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунку клієнта. Вони є простим та універсальним замінником готівкових грошей.

Кредитна картка дає змогу для її власника здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії — емітента кредитної картки. До операцій, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, відносять: оплату товарів та послуг, отримання готівки через банкомати, отримання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

За характером рахунків розрізняють [80]:

1) власну картку, яка дає можливість фізичній особі розпоряджатися власним картковим рахунком;

2) корпоративну картку (дає змогу фізичній особі розпоряджатися картковим рахунком юридичної особи).

За технічними параметрами:

1) картки з магнітною стрічкою (містить на зворотній стороні закодовану магнітну доріжку з певною інформацією: банківські реквізити власника, номер рахунку, номер секретного коду, строк дії картки, максимальна сума коштів, якою може скористатися власник);

2) картки з мікропроцесором (існує можливість обробляти інформацію; така картка є безпечнішою, зручною для власника, однак вона дорожча).

Наступна форма недокументарних міжнародних розрахунків — **вексельна**. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 р. визначає вексель як цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторів (векселедержателів) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векселедавець.

Переказний вексель (тратта) — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника, векселедавця (трасанта) іншій особі, платникові (трасату) в зазначений строк у зазначеному місці здійснити платіж кредиторів, векселедержателю (ремітенту) або тому, кому він накаже. Іншими словами, переказний вексель — це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

Переказний вексель відрізняється від простого тим, що векселедавець сам платіж не здійснює, а переказує цей свій обов'язок на свого боржника (платника за векселем). При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовується переказний вексель.

Строк платежу за переказним векселем вказується у вигляді певної дати, періоду від дати векселя або періоду після пред'явлення векселя, проте виставлення переказного векселя зі строком погашення, який визначається як «період після пред'явлення», не рекомендується, оскільки така умова дає можливість для покупця відстрочити платіж і в такий спосіб штучно продовжувати строк користування кредитом, наданим експортером. Строк платежу у кожному конкретному випадку повинен визначатися умовами угоди між експортером та імпортером. Переказний вексель, у якому не вказаний строк платежу, підлягає оплаті за пред'явленням.

Схема розрахунку за допомогою простого векселя наведена на рис. 8.3.

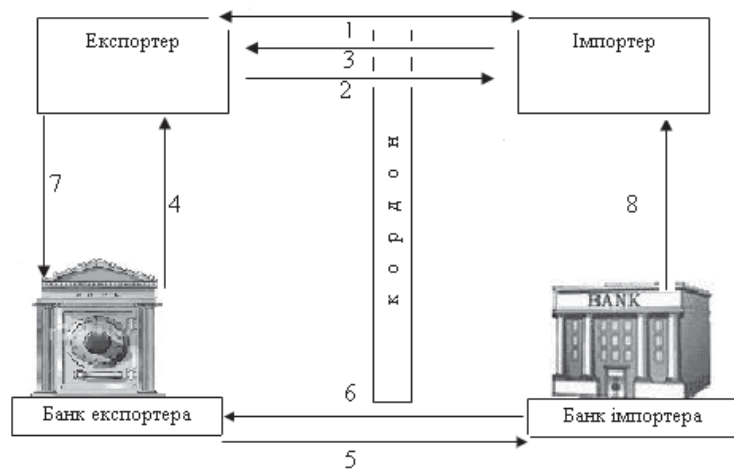


Рис. 8.3. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

Схема містить такі кроки:

- 1 — укладення угоди;
- 2 — передача товару з платежем у кредит;
- 3 — виставлення векселя з позначенням строку платежу;
- 4 — після завершення строку платежу передача векселя на інкасо;
- 5 — вексель передається для оплати;
- 6 — гроші поступають на рахунок продавця;
- 7 — повідомлення про надходження грошей;
- 8 — повідомлення про платіж за векселем.

Переказний вексель відрізняється від простого тим, що векселедавець сам платіж не здійснює, а переказує цей свій обов'язок на свого боржника (платника за векселем). При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовується переказний вексель.

Строк платежу за переказним векселем вказується у вигляді певної дати, періоду від дати векселя або періоду після пред'явлення векселя, проте виставлення переказного векселя зі строком погашення, який визначається як «період після пред'явлення», не рекомендується, оскільки така умова дає можливість для покупця відстрочити платіж і в такий спосіб штучно продовжувати строк користування кредитом, наданим експортером. Строк платежу у кожному конкретному випадку повинен визначатися умовами угоди між експортером та імпортером. Переказний вексель, у якому не вказаний строк платежу, підлягає оплаті за пред'явленням.

Схема розрахунку за допомогою простого векселя наведена на рис. 8.3.

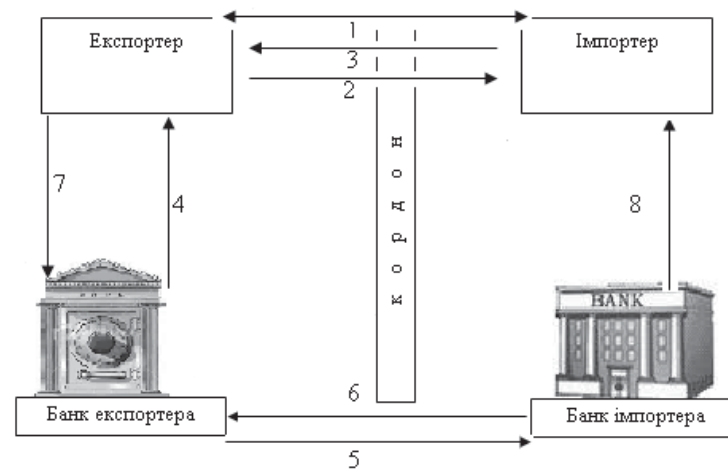


Рис. 8.3. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

Схема містить такі кроки:

- 1 — укладення угоди;
- 2 — передача товару з платежем у кредит;
- 3 — виставлення векселя з позначенням строку платежу;
- 4 — після завершення строку платежу передача векселя на інкасо;
- 5 — вексель передається для оплати;
- 6 — гроші поступають на рахунок продавця;
- 7 — повідомлення про надходження грошей;
- 8 — повідомлення про платіж за векселем.

При проведенні розрахунків за допомогою переказного векселя беруть участь такі суб'єкти:

- кредитор (трасант, векселедавець) — особа, яка виставляє вексель з наказом здійснити платіж;
- боржник (трасат, платник) — особа, яка отримує наказ заплатити;
- ремітент (векселедержатель, перший покупець векселя) — особа на користь якої видано вексель.

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 8.4.

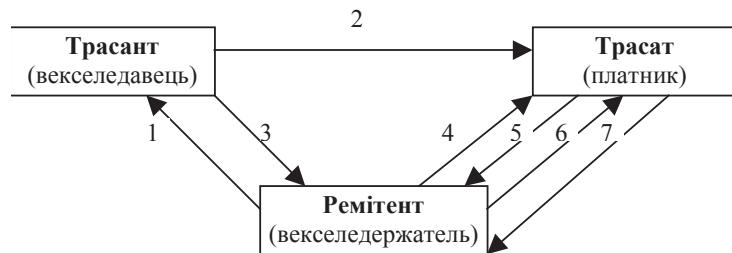


Рис. 8.4. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою переказного векселя

Схема містить такі кроки:

- 1 — трасант одержує товар від ремітента;
- 2 — трасант відвантажує цей товар трасату;
- 3 — трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;
- 4 — ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається отримати акцепт;
- 5 — трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;
- 6 — ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;
- 7 — ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Залежно від характеру угод, що спричинили появу векселя, розрізняють комерційні та фінансові векселі.

Комерційний вексель з'являється в обігу в результаті реальної угоди з купівлі-продажу цінностей, виконаних робіт, наданих послуг.

Фінансовий вексель виникає внаслідок фінансової операції і засвідчує отримання грошової позики.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентується певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри.

У міжнародних розрахунках часто використовуються акцептові векселі. *Акцепт векселя* — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити

При проведенні розрахунків за допомогою переказного векселя беруть участь такі суб'єкти:

- кредитор (трасант, векселедавець) — особа, яка виставляє вексель з наказом здійснити платіж;
- боржник (трасат, платник) — особа, яка отримує наказ заплатити;
- ремітент (векселедержатель, перший покупець векселя) — особа на користь якої видано вексель.

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 8.4.

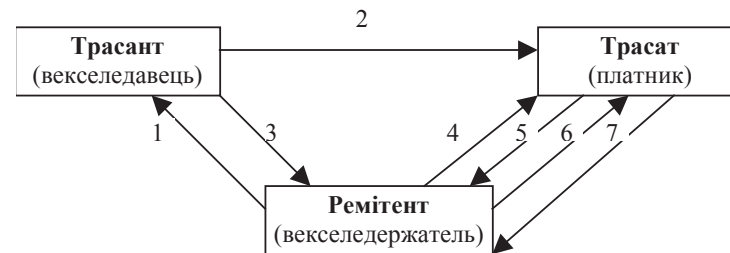


Рис. 8.4. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою переказного векселя

Схема містить такі кроки:

- 1 — трасант одержує товар від ремітента;
- 2 — трасант відвантажує цей товар трасату;
- 3 — трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;
- 4 — ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається отримати акцепт;
- 5 — трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;
- 6 — ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;
- 7 — ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Залежно від характеру угод, що спричинили появу векселя, розрізняють комерційні та фінансові векселі.

Комерційний вексель з'являється в обігу в результаті реальної угоди з купівлі-продажу цінностей, виконаних робіт, наданих послуг.

Фінансовий вексель виникає внаслідок фінансової операції і засвідчує отримання грошової позики.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентується певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри.

У міжнародних розрахунках часто використовуються акцептові векселі. *Акцепт векселя* — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити

ти платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа та підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авалювання банком. *Аваль* (від фр. *aval* — порука) це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом. Аваль виражається словами «Вважати за аваль», «Гарантую», «Як аваліст за...». В авалі відмічається, за кого він видається.

Вексель у міжнародному платіжному обігу є оборотним фінансовим документом, оскільки з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису — індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Векселі, виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми). В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс — це ціна іноземного векселя у національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс «спот», а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс «форвард».

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

- суму векселя;
- строк векселя;
- день продажу векселя;
- курс векселя;
- облікову ставку за місцем платежу.

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські векселі. *Банківський вексель* — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпорттери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Використання векселів може бути передбачено, а іноді і визначатись як обов'язкова умова при застосуванні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При таких формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні та дорученні на відкриття акредитива вказується, що товарні документи передаються імпортеру лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Документарні форми розрахунків

Акредитив (лат. *accreditivus* — довірчий) — це документ, який містить грошове зобов'язання, відповідно до якого банк, що відкрив акредитив за дорученням клієнта (платника) і згідно з його вказівками

ти платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа та підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авалювання банком. *Аваль* (від фр. *aval* — порука) це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом. Аваль виражається словами «Вважати за аваль», «Гарантую», «Як аваліст за...». В авалі відмічається, за кого він видається.

Вексель у міжнародному платіжному обігу є оборотним фінансовим документом, оскільки з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису — індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Векселі, виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми). В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс — це ціна іноземного векселя у національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс «спот», а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс «форвард».

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

- суму векселя;
- строк векселя;
- день продажу векселя;
- курс векселя;
- облікову ставку за місцем платежу.

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські векселі. *Банківський вексель* — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпорттери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Використання векселів може бути передбачено, а іноді і визначатись як обов'язкова умова при застосуванні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При таких формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні та дорученні на відкриття акредитива вказується, що товарні документи передаються імпортеру лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Документарні форми розрахунків

Акредитив (лат. *accreditivus* — довірчий) — це документ, який містить грошове зобов'язання, відповідно до якого банк, що відкрив акредитив за дорученням клієнта (платника) і згідно з його вказівками

(банк-емітент), зобов'язується провести платіж у разі подання одержувачем коштів або зазначеною ним особою (одержувач коштів, бенефіціар) документів і виконання інших умов, передбачених акредитивом.

Бенефіціар (від фр. *benefice* — прибуток, користь) особа, на користь якої банк-емітент відкриває документарний акредитив

Акредитив, який використовується при розрахунках за зовнішньоторговельними операціями, незалежно від того, як він названий і позначений (документарний акредитив, акредитив, акредитивний лист тощо), являє собою одностороннє, умовне, грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-наказодавця акредитиву (імпортера) на користь його контрагента за контрактом — бенефіціара (експортера). Банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), повинен або здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою), або акцептувати тратти бенефіціара й оплатити їх у строк, або уповноважити інший банк здійснити такі платежі, акцепт чи неогоціцію тратт бенефіціара за умови подання бенефіціаром документів, передбачених в акредитиві, і при виконанні інших умов акредитива.[130]

Функції, що виконує документарний акредитив:

- розрахункова, оскільки акредитив є формою міжнародних розрахунків — це його головна функція.

- захисна, специфіка здійснення розрахунків за допомогою акредитиву забезпечує захист від можливих ризиків, що існують у міжнародній торгівлі, як продавця, та і покупця.

- кредитна, оскільки зобов'язання банку покупця здійснити платіж полегшує продавцеві одержання від свого банку кредиту.

У світовій торгівлі за допомогою акредитиву здійснюється до 80% платежів. Це пов'язано з тим, що документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У країнах, де контролюється зовнішня торгівля, застосування акредитиву часто є необхідною умовою для здійснення експортно-імпорتنих операцій.

Сутність акредитиву полягає в одержуванні продавцем твердих гарантій платежу, а покупцем — повноцінних прав на відвантажений товар. Це можливо, коли гроші перераховуються платником лише при виконанні його контрагентом визначених умов, що і створює переваги, які має продавець, який домовився з покупцем щодо акредитивної форми оплати. Тому акредитив часто розглядається не тільки як форма розрахунків, але і як своєрідне забезпечення платежу за товари (роботи, послуги).

Використання акредитивів для міжнародних розрахунків регламентується Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розроблених Міжнародною торговельною палатою, до яких приєдналися понад 160 країн світу, серед них — Україна. Уніфіковані правила визначають основні поняття та види акредитивів, способи та порядок застосування, обов'язки та відповідальність банків, вимоги до документів, що подаються разом з акредитивом, а тому в кожний доку-

(банк-емітент), зобов'язується провести платіж у разі подання одержувачем коштів або зазначеною ним особою (одержувач коштів, бенефіціар) документів і виконання інших умов, передбачених акредитивом.

Бенефіціар (від фр. *benefice* — прибуток, користь) особа, на користь якої банк-емітент відкриває документарний акредитив

Акредитив, який використовується при розрахунках за зовнішньоторговельними операціями, незалежно від того, як він названий і позначений (документарний акредитив, акредитив, акредитивний лист тощо), являє собою одностороннє, умовне, грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-наказодавця акредитиву (імпортера) на користь його контрагента за контрактом — бенефіціара (експортера). Банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), повинен або здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою), або акцептувати тратти бенефіціара й оплатити їх у строк, або уповноважити інший банк здійснити такі платежі, акцепт чи неогоціцію тратт бенефіціара за умови подання бенефіціаром документів, передбачених в акредитиві, і при виконанні інших умов акредитива.[130]

Функції, що виконує документарний акредитив:

- розрахункова, оскільки акредитив є формою міжнародних розрахунків — це його головна функція.

- захисна, специфіка здійснення розрахунків за допомогою акредитиву забезпечує захист від можливих ризиків, що існують у міжнародній торгівлі, як продавця, та і покупця.

- кредитна, оскільки зобов'язання банку покупця здійснити платіж полегшує продавцеві одержання від свого банку кредиту.

У світовій торгівлі за допомогою акредитиву здійснюється до 80% платежів. Це пов'язано з тим, що документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У країнах, де контролюється зовнішня торгівля, застосування акредитиву часто є необхідною умовою для здійснення експортно-імпорتنих операцій.

Сутність акредитиву полягає в одержуванні продавцем твердих гарантій платежу, а покупцем — повноцінних прав на відвантажений товар. Це можливо, коли гроші перераховуються платником лише при виконанні його контрагентом визначених умов, що і створює переваги, які має продавець, який домовився з покупцем щодо акредитивної форми оплати. Тому акредитив часто розглядається не тільки як форма розрахунків, але і як своєрідне забезпечення платежу за товари (роботи, послуги).

Використання акредитивів для міжнародних розрахунків регламентується Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розроблених Міжнародною торговельною палатою, до яких приєдналися понад 160 країн світу, серед них — Україна. Уніфіковані правила визначають основні поняття та види акредитивів, способи та порядок застосування, обов'язки та відповідальність банків, вимоги до документів, що подаються разом з акредитивом, а тому в кожний доку-

ментарний акредитив обов'язково включається застереження, що Правила є невід'ємною складовою частиною такого акредитиву.

В Україні використання акредитива в міжнародних розрахунках регулюється «Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями».

У розрахунках при акредитивній формі беруть участь:

- імпортер, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- банк-емітент, який відкриває акредитив за дорученням клієнта;
- авізуючий банк, якому доручається інформувати експортера про відкриття в його користь акредитива і передати його текст, засвідчивши його оригінал;
- бенефіціар-експортер, якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитива. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитива.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитива. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

3 фаза. Використання акредитива. Експортер відвантажує замовлений товар і надає банку документи на оплату.

Розрахунки акредитивами здійснюються за схемою, яка наведена на рис. 8.5.

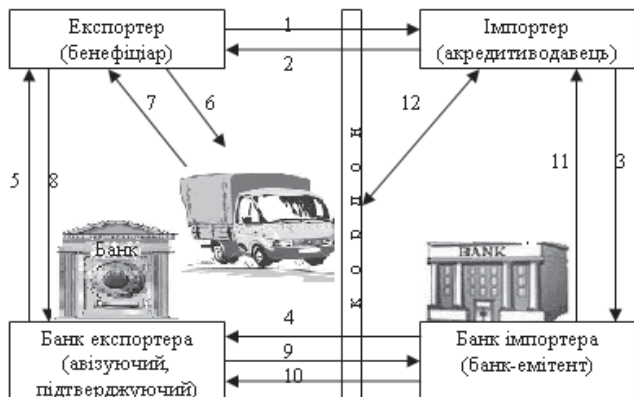


Рис. 8.5. Схема розрахунку за документарним акредитивом

ментарний акредитив обов'язково включається застереження, що Правила є невід'ємною складовою частиною такого акредитиву.

В Україні використання акредитива в міжнародних розрахунках регулюється «Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями».

У розрахунках при акредитивній формі беруть участь:

- імпортер, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- банк-емітент, який відкриває акредитив за дорученням клієнта;
- авізуючий банк, якому доручається інформувати експортера про відкриття в його користь акредитива і передати його текст, засвідчивши його оригінал;
- бенефіціар-експортер, якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитива. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитива.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитива. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

3 фаза. Використання акредитива. Експортер відвантажує замовлений товар і надає банку документи на оплату.

Розрахунки акредитивами здійснюються за схемою, яка наведена на рис. 8.5.

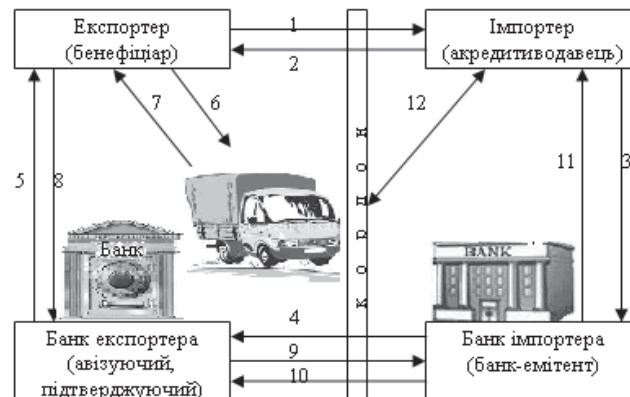


Рис. 8.5. Схема розрахунку за документарним акредитивом

Послідовність дій при оформленні акредитиву передбачає:

1 — укладання зовнішньоекономічного договору; домовленість, що розрахунки буде здійснено у формі документарного акредитиву;

2 — повідомлення імпортера стосовно підготовки товару до відвантаження;

3 — одержавши повідомлення експортера, імпортер подає своєму банку доручення про відкриття акредитиву;

4 — після оформлення відкриття акредитива банк-емітент направляє акредитив авізуючому банку експортера (іноземному банку, що обслуговує), який перевіряє його достовірність і сповіщає експортера про відкриття та умови акредитива;

5 — відкритий акредитив передається експортеру (бенефіціару), який перевіряє відповідність його умовам контракту;

6 — експортер відвантажує товар імпортеру, якщо згоден з умовами відкритого на його користь акредитива;

7 — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

8 — передача експортером транспортних та інших документів, передбачених умовами акредитива, у свій банк (авізуючий);

9 — банк експортера перевіряє всі документи щодо їх відповідності умовам акредитива та надсилає їх банку-емітенту для оплати або акцепту. У супроводжувальному листі зазначається порядок зарахування виручки на рахунок експортера;

10 — банк-емітент перевіряє документи та здійснює платіж банку експортера. На суму платежу дебетується рахунок імпортера, а банк експортера зараховує відповідні кошти на рахунок експортера;

11 — імпортер одержує від банку емітента всі комерційні документи;

12 — імпортер за комерційними документами одержує у власність товари від перевізника.

Відповідно до Уніфікованих правил у практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватись різні види, форми та конструкції документарних акредитивів — таблиці 8.1-8.2.

Таблиця 8.1

ФОРМИ АКРЕДИТИВУ

Форма акредитиву	Характеристика
Авізований акредитив	Акредитив, за яким банк-емітент звертається з дорученням до іншого банку (авізуючого), щоб сповістити бенефіціара про відкриття акредитиву без будь-якого зобов'язання як із боку авізуючого банку, так і з боку банку-емітента
Відзивний акредитив	Акредитив, який може бути в будь-який час змінений, або відізований (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера. За таких умов банк-емітент має сплатити банку, уповноваженому здійснити платіж, певну суму компенсації. Його відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Відзивний акредитив не надає експортеру достатньої гарантії

Послідовність дій при оформленні акредитиву передбачає:

1 — укладання зовнішньоекономічного договору; домовленість, що розрахунки буде здійснено у формі документарного акредитиву;

2 — повідомлення імпортера стосовно підготовки товару до відвантаження;

3 — одержавши повідомлення експортера, імпортер подає своєму банку доручення про відкриття акредитиву;

4 — після оформлення відкриття акредитива банк-емітент направляє акредитив авізуючому банку експортера (іноземному банку, що обслуговує), який перевіряє його достовірність і сповіщає експортера про відкриття та умови акредитива;

5 — відкритий акредитив передається експортеру (бенефіціару), який перевіряє відповідність його умовам контракту;

6 — експортер відвантажує товар імпортеру, якщо згоден з умовами відкритого на його користь акредитива;

7 — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

8 — передача експортером транспортних та інших документів, передбачених умовами акредитива, у свій банк (авізуючий);

9 — банк експортера перевіряє всі документи щодо їх відповідності умовам акредитива та надсилає їх банку-емітенту для оплати або акцепту. У супроводжувальному листі зазначається порядок зарахування виручки на рахунок експортера;

10 — банк-емітент перевіряє документи та здійснює платіж банку експортера. На суму платежу дебетується рахунок імпортера, а банк експортера зараховує відповідні кошти на рахунок експортера;

11 — імпортер одержує від банку емітента всі комерційні документи;

12 — імпортер за комерційними документами одержує у власність товари від перевізника.

Відповідно до Уніфікованих правил у практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватись різні види, форми та конструкції документарних акредитивів — таблиці 8.1-8.2.

Таблиця 8.1

ФОРМИ АКРЕДИТИВУ

Форма акредитиву	Характеристика
Авізований акредитив	Акредитив, за яким банк-емітент звертається з дорученням до іншого банку (авізуючого), щоб сповістити бенефіціара про відкриття акредитиву без будь-якого зобов'язання як із боку авізуючого банку, так і з боку банку-емітента
Відзивний акредитив	Акредитив, який може бути в будь-який час змінений, або відізований (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера. За таких умов банк-емітент має сплатити банку, уповноваженому здійснити платіж, певну суму компенсації. Його відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Відзивний акредитив не надає експортеру достатньої гарантії

Форма акредитиву	Характеристика
Безвідзивний акредитив	Не може бути змінений або анульований без угоди зацікавлених сторін. Він дає експортеру високий ступінь гарантії того, що його поставки, послуги будуть оплачені, як тільки він виконає умови акредитиву. Безвідзивні акредитиви з точки зору додаткових гарантій платежу поділяються на підтверджені та непідтверджені. Підтвердження акредитива здійснюється через надання гарантії платежу іншим (третім) банком, який бере на себе зобов'язання сплатити за документами, що відповідають умовам акредитива, в разі, якщо це не зможе зробити банк-емітент. Підтверджений власним банком акредитив надає більше гарантії експортеру. При здійсненні розрахунків за непідтвердженим акредитивом відповідальність за виконання платежу несе тільки банк-емітент. Банк-експортера лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. Він не бере власного зобов'язання його проводити у документах за свій рахунок. Бенефіціар погоджується на безвідзивний непідтверджений акредитив, якщо політичний ризик і ризик переказування коштів незначні і це дає змогу провести операцію швидко
Покритий акредитив	Акредитив, при відкритті якого банк-емітент попередньо надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), що належить імпортеру, на суму акредитива на термін дії зобов'язань банку емітента з умовою можливості їх використання для платежів за акредитивом
Непокритий акредитиви	Акредитив, що підтверджуються банками без попередньо зарезервованих ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товару (послуги) за акредитивом. Такі акредитиви використовуються тоді, коли банки повністю довіряють один одному та своїм клієнтам, а ризики, пов'язані з переказуванням коштів, мінімальні. На практиці найчастіше використовуються непокриті акредитиви

Якщо форми акредитиву розрізняються за ступенем забезпечення бенефіціара, то види і конструкції акредитиву розрізняються залежно від його використання.

Таблиця 8.2

ВИДИ І КОНСТРУКЦІЇ АКРЕДИТИВУ

Вид акредитиву	Характеристика
Переказний (трансферабельний) акредитив	Це зобов'язання банку, за яким бенефіціар (перший бенефіціар) може уповноважити обслуговуючий його банк передати своє право на отримання коштів повністю або частково одному або кільком постачальникам (другому бенефіціару). Такий вид розрахунків застосовується тоді, коли бенефіціар не є постачальником або поставка здійснюється через торговельного посередника. Використання переказного акредитива має певні переваги для посередників, а саме він дає змогу посередникові не використовувати свої власні кошти а кредитні можливості банку; переказні акредитиви можуть бути використані в такий спосіб, що покупцеві залишається невідомою особа першого постачальника

Форма акредитиву	Характеристика
Безвідзивний акредитив	Не може бути змінений або анульований без угоди зацікавлених сторін. Він дає експортеру високий ступінь гарантії того, що його поставки, послуги будуть оплачені, як тільки він виконає умови акредитиву. Безвідзивні акредитиви з точки зору додаткових гарантій платежу поділяються на підтверджені та непідтверджені. Підтвердження акредитива здійснюється через надання гарантії платежу іншим (третім) банком, який бере на себе зобов'язання сплатити за документами, що відповідають умовам акредитива, в разі, якщо це не зможе зробити банк-емітент. Підтверджений власним банком акредитив надає більше гарантії експортеру. При здійсненні розрахунків за непідтвердженим акредитивом відповідальність за виконання платежу несе тільки банк-емітент. Банк-експортера лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. Він не бере власного зобов'язання його проводити у документах за свій рахунок. Бенефіціар погоджується на безвідзивний непідтверджений акредитив, якщо політичний ризик і ризик переказування коштів незначні і це дає змогу провести операцію швидко
Покритий акредитив	Акредитив, при відкритті якого банк-емітент попередньо надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), що належить імпортеру, на суму акредитива на термін дії зобов'язань банку емітента з умовою можливості їх використання для платежів за акредитивом
Непокритий акредитиви	Акредитив, що підтверджуються банками без попередньо зарезервованих ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товару (послуги) за акредитивом. Такі акредитиви використовуються тоді, коли банки повністю довіряють один одному та своїм клієнтам, а ризики, пов'язані з переказуванням коштів, мінімальні. На практиці найчастіше використовуються непокриті акредитиви

Якщо форми акредитиву розрізняються за ступенем забезпечення бенефіціара, то види і конструкції акредитиву розрізняються залежно від його використання.

Таблиця 8.2

ВИДИ І КОНСТРУКЦІЇ АКРЕДИТИВУ

Вид акредитиву	Характеристика
Переказний (трансферабельний) акредитив	Це зобов'язання банку, за яким бенефіціар (перший бенефіціар) може уповноважити обслуговуючий його банк передати своє право на отримання коштів повністю або частково одному або кільком постачальникам (другому бенефіціару). Такий вид розрахунків застосовується тоді, коли бенефіціар не є постачальником або поставка здійснюється через торговельного посередника. Використання переказного акредитива має певні переваги для посередників, а саме він дає змогу посередникові не використовувати свої власні кошти а кредитні можливості банку; переказні акредитиви можуть бути використані в такий спосіб, що покупцеві залишається невідомою особа першого постачальника

Вид акредитиву	Характеристика
Револьверний акредитив	Використовується, коли покупець віддає розпорядження поставляти замовлений товар частинами через відповідні проміжки часу (договір про поставки партіями). Цей акредитив покриває вартість часткових поставок. Його перевагою є те, що не потрібно на кожну партію товару відкривати новий акредитив, а також отримуватися економія на канцелярських та інших витратах
Компенсаційний акредитив («бек ту бек»)	Являє собою другий акредитив, який гарантується першим, що називається основним. Бенефіціар за першим акредитивом, як правило, є посередником, який, у свою чергу, відкриває акредитив на користь постачальника товару. У правовому відношенні основний і компенсаційний акредитив не пов'язані між собою і є самостійними різновидами. Однак при відкритті компенсаційного акредитива треба враховувати відповідність умов його відкриття умовам основного акредитива
Резервний акредитив (акредитив «стенд-бай»)	За своєю сутністю схожий з умовною гарантією, яка надається банком-емітентом. За його допомогою можуть бути гарантовані такі платежі та послуги, як: виплата за векселями, які підлягають оплаті після пред'явлення; погашення банківських кредитів; оплата товарних поставок; виконання договорів підяду на проведення робіт або надання послуг
Акредитив з червоною умовою	За дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізуючий чи підтверджуючий банк надати бенефіціарові грошовий аванс проти письмового зобов'язання бенефіціара надати документи, що підтверджують факт відвантаження відповідно до умов акредитиву.
Акредитив з оплатою після пред'явлення (платіжний)	Розрахунки з бенефіціаром здійснюються банком-платником безпосередньо після подання документів, які відповідають умовам акредитиву
Акредитив, що передбачає акцепт тратт бенефіціара (акцептний акредитив)	При такому акредитиві бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов за акредитивом, переказний вексель, який він виставив на покупця, був цьому повернений банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом, що його акцептував. Замість платежу відбувається акцепт тратти
Акредитив, що передбачає неогоціювання тратт (комерційний акредитив)	Неогоціювання — купівля-продаж векселів та інших цінних паперів, які користуються попитом на ринку. Неогоціюючий акредитив виставляється банком-емітентом у його національній валюті та адресований безпосередньо бенефіціару акредитиву. Доставляння адресату відбувається в основному через посередництво банку-кореспондента. У кредитному листі, який банк-емітент відправляє бенефіціару з повідомленням, він дає повноваження останньому виставити вексель на нього, на іншого трасата, вказаного в акредитиві
Акредитив з розстрочкою платежу	Бенефіціар отримує платіж не проти наданих документів, а в дещо пізніший термін, який визначений в акредитиві.
Перевідступлення виручки за акредитивом (цесія)	Бенефіціар за акредитивом може перевідступити виручку за акредитивом повністю або частково на користь субпостачальника (зробити цесію)

Вид акредитиву	Характеристика
Револьверний акредитив	Використовується, коли покупець віддає розпорядження поставляти замовлений товар частинами через відповідні проміжки часу (договір про поставки партіями). Цей акредитив покриває вартість часткових поставок. Його перевагою є те, що не потрібно на кожну партію товару відкривати новий акредитив, а також отримуватися економія на канцелярських та інших витратах
Компенсаційний акредитив («бек ту бек»)	Являє собою другий акредитив, який гарантується першим, що називається основним. Бенефіціар за першим акредитивом, як правило, є посередником, який, у свою чергу, відкриває акредитив на користь постачальника товару. У правовому відношенні основний і компенсаційний акредитив не пов'язані між собою і є самостійними різновидами. Однак при відкритті компенсаційного акредитива треба враховувати відповідність умов його відкриття умовам основного акредитива
Резервний акредитив (акредитив «стенд-бай»)	За своєю сутністю схожий з умовною гарантією, яка надається банком-емітентом. За його допомогою можуть бути гарантовані такі платежі та послуги, як: виплата за векселями, які підлягають оплаті після пред'явлення; погашення банківських кредитів; оплата товарних поставок; виконання договорів підяду на проведення робіт або надання послуг
Акредитив з червоною умовою	За дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізуючий чи підтверджуючий банк надати бенефіціарові грошовий аванс проти письмового зобов'язання бенефіціара надати документи, що підтверджують факт відвантаження відповідно до умов акредитиву.
Акредитив з оплатою після пред'явлення (платіжний)	Розрахунки з бенефіціаром здійснюються банком-платником безпосередньо після подання документів, які відповідають умовам акредитиву
Акредитив, що передбачає акцепт тратт бенефіціара (акцептний акредитив)	При такому акредитиві бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов за акредитивом, переказний вексель, який він виставив на покупця, був цьому повернений банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом, що його акцептував. Замість платежу відбувається акцепт тратти
Акредитив, що передбачає неогоціювання тратт (комерційний акредитив)	Неогоціювання — купівля-продаж векселів та інших цінних паперів, які користуються попитом на ринку. Неогоціюючий акредитив виставляється банком-емітентом у його національній валюті та адресований безпосередньо бенефіціару акредитиву. Доставляння адресату відбувається в основному через посередництво банку-кореспондента. У кредитному листі, який банк-емітент відправляє бенефіціару з повідомленням, він дає повноваження останньому виставити вексель на нього, на іншого трасата, вказаного в акредитиві
Акредитив з розстрочкою платежу	Бенефіціар отримує платіж не проти наданих документів, а в дещо пізніший термін, який визначений в акредитиві.
Перевідступлення виручки за акредитивом (цесія)	Бенефіціар за акредитивом може перевідступити виручку за акредитивом повністю або частково на користь субпостачальника (зробити цесію)

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідзивних, як найпоширенішої форми) наведено на рис. 8.6. [82]



Рис. 8.6. Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

В Україні у загальному обсязі міжнародних розрахунків частка операцій з акредитивами кожен рік зростає. Співвідношення імпортно-експортних угод становить 60 на 40%, і така тенденція спостерігається майже в усіх банках. Банки вважають дану форму розрахунків більш надійною і постійно розширюють перелік послуг при здійсненні зовнішньоекономічних розрахунків та наданні банківських гарантій.

Інкасо (італ. incasso — виручка, виторг) є банківською розрахунковою операцією, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Застосування інкасової форми розрахунків регулюється «Уніфікованими правилами щодо інкасо» ухваленими в 1978 р. Міжнародною торговельною палатою, які розроблені Міжнародною торговельною палатою у Парижі (зараз діє редакція 1996 р., публікація № 522). УПІ регулюють основні права та обов'язки учасників інкасо, визначають види інкасо, порядок подання документів до оплати та здійснення оплати, акцепту, повідомлення про проведення платежу, акцепту або про неплатіж та інші питання. До УПІ приєдналась більшість країн світу, в тому числі й Україна.

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідзивних, як найпоширенішої форми) наведено на рис. 8.6. [82]



Рис. 8.6. Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

В Україні у загальному обсязі міжнародних розрахунків частка операцій з акредитивами кожен рік зростає. Співвідношення імпортно-експортних угод становить 60 на 40%, і така тенденція спостерігається майже в усіх банках. Банки вважають дану форму розрахунків більш надійною і постійно розширюють перелік послуг при здійсненні зовнішньоекономічних розрахунків та наданні банківських гарантій.

Інкасо (італ. incasso — виручка, виторг) є банківською розрахунковою операцією, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Застосування інкасової форми розрахунків регулюється «Уніфікованими правилами щодо інкасо» ухваленими в 1978 р. Міжнародною торговельною палатою, які розроблені Міжнародною торговельною палатою у Парижі (зараз діє редакція 1996 р., публікація № 522). УПІ регулюють основні права та обов'язки учасників інкасо, визначають види інкасо, порядок подання документів до оплати та здійснення оплати, акцепту, повідомлення про проведення платежу, акцепту або про неплатіж та інші питання. До УПІ приєдналась більшість країн світу, в тому числі й Україна.

Суть операції полягає в тому, що продавець надає до свого банку документи з інкасовими інструкціями (інструкції для банку покупця, як діяти після отримання документів) для відправки до банку покупця, який після отримання документів передає їх покупцю проти платежу, акцепту векселя або на інших умовах, які вказані в інкасових інструкціях.

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі, повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Документи, які передаються на інкасо:

✓ Фінансові — переказові векселя, прості векселя, чеки, платіжні розписки або тому подібні документи, які використовуються для отримання платежу грошима;

✓ Комерційні — рахунки, транспортні документи, документи про право власності або тому подібні документи, які не є фінансовими документами.

При розрахунках за допомогою інкасо, на відміну від документарних акредитивів, банки, які беруть участь у розрахунках, не перевіряють отримані документи, а тільки перевіряють за зовнішнім виглядом їх комплектність і відповідність отриманим інкасовим інструкціям.

Залежно від наданих документів, за якими здійснюються розрахунки, розрізняють чисте та документарне інкасо.

Чисте інкасо — це стягнення платежу за фінансовими документами, які не супроводжуються комерційними документами і здійснюється на основі фінансових документів: чеків, векселів, платіжних розписок.

Документарне інкасо — інкасо, за якого платіж чи акцепт переказного векселя здійснюються при наданні рахунків, відвантажувальних документів, документів про право власності або інших документів, що підтверджують підставу платежу чи акцепту векселя (комерційні документи); при наданні зазначених документів і виписаних на їх підставі переказних векселів або інших фінансових документів. До складу документів можуть входити: термінова тратта або тратта на пред'явника; коносамент або інший транспортний документ; комерційні рахунки-фактури; свідоцтво про походження; страхові поліси або сертифікати. У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо.

Учасниками інкасової операції є :

– довіритель (експортер, трасант) (англ. — principal), який доручає здійснення операцій з інкасо своєму банку. Трасанта також називають принципалом, тобто одержувачем коштів;

– банк-ремітент (англ. — remitting bank), якому довіритель доручає здійснення операції інкасо;

– інкасуєчий банк (англ. — collecting bank) — будь-який інший банк, який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення. Цей банк подає документи платнику і одержує платіж або акцепт;

Суть операції полягає в тому, що продавець надає до свого банку документи з інкасовими інструкціями (інструкції для банку покупця, як діяти після отримання документів) для відправки до банку покупця, який після отримання документів передає їх покупцю проти платежу, акцепту векселя або на інших умовах, які вказані в інкасових інструкціях.

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі, повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Документи, які передаються на інкасо:

✓ Фінансові — переказові векселя, прості векселя, чеки, платіжні розписки або тому подібні документи, які використовуються для отримання платежу грошима;

✓ Комерційні — рахунки, транспортні документи, документи про право власності або тому подібні документи, які не є фінансовими документами.

При розрахунках за допомогою інкасо, на відміну від документарних акредитивів, банки, які беруть участь у розрахунках, не перевіряють отримані документи, а тільки перевіряють за зовнішнім виглядом їх комплектність і відповідність отриманим інкасовим інструкціям.

Залежно від наданих документів, за якими здійснюються розрахунки, розрізняють чисте та документарне інкасо.

Чисте інкасо — це стягнення платежу за фінансовими документами, які не супроводжуються комерційними документами і здійснюється на основі фінансових документів: чеків, векселів, платіжних розписок.

Документарне інкасо — інкасо, за якого платіж чи акцепт переказного векселя здійснюються при наданні рахунків, відвантажувальних документів, документів про право власності або інших документів, що підтверджують підставу платежу чи акцепту векселя (комерційні документи); при наданні зазначених документів і виписаних на їх підставі переказних векселів або інших фінансових документів. До складу документів можуть входити: термінова тратта або тратта на пред'явника; коносамент або інший транспортний документ; комерційні рахунки-фактури; свідоцтво про походження; страхові поліси або сертифікати. У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо.

Учасниками інкасової операції є :

– довіритель (експортер, трасант) (англ. — principal), який доручає здійснення операцій з інкасо своєму банку. Трасанта також називають принципалом, тобто одержувачем коштів;

– банк-ремітент (англ. — remitting bank), якому довіритель доручає здійснення операції інкасо;

– інкасуєчий банк (англ. — collecting bank) — будь-який інший банк, який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення. Цей банк подає документи платнику і одержує платіж або акцепт;

– представляючий банк (англ. — presenting bank) — банк, що інкасує, який здійснює представлення платникові;

– платник-організація (імпортер, трасат) (англ. — drawee), якій подає документи відповідно до інкасового доручення. Тобто сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо. Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після укладення зовнішньоекономічного договору продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банкові (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєму банкові.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів та умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплачена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за відповідною схемою (рис. 8.7).

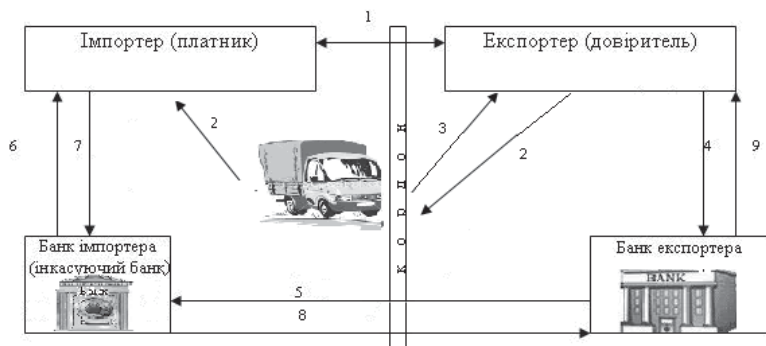


Рис.8.7. Схема здійснення платежів за документарним інкасо

Послідовність дій при проведенні операцій з інкасо:

1 — укладання контракту, в якому сторони обумовлюють — через які банки проводитимуть розрахунки;

2 — експортер здійснює відвантаження товару;

3 — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

– представляючий банк (англ. — presenting bank) — банк, що інкасує, який здійснює представлення платникові;

– платник-організація (імпортер, трасат) (англ. — drawee), якій подає документи відповідно до інкасового доручення. Тобто сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо. Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після укладення зовнішньоекономічного договору продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банкові (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєму банкові.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів та умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплачена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за відповідною схемою (рис. 8.7).

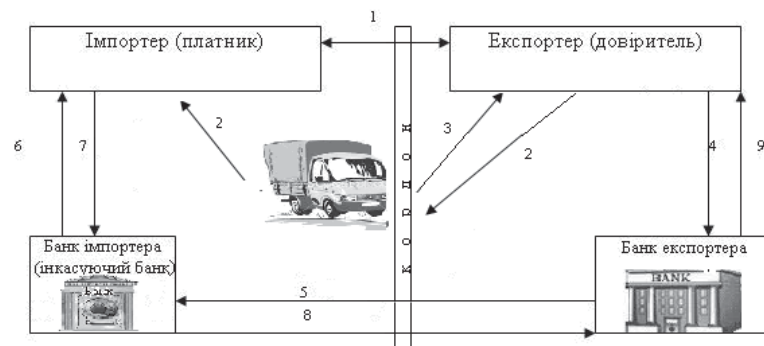


Рис.8.7. Схема здійснення платежів за документарним інкасо

Послідовність дій при проведенні операцій з інкасо:

1 — укладання контракту, в якому сторони обумовлюють — через які банки проводитимуть розрахунки;

2 — експортер здійснює відвантаження товару;

3 — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

4 — експортер готує необхідні документи (розрахунки, коносаменти, сертифікати якості, фінансові документи-тратти, чеки тощо) і разом з інкасовим дорученням передає своєму банку.

5 — банк-ремітент після перевірки наданих документів на відповідність вимогам, наведеним в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера дає інструкції щодо переказування коштів, отриманих від імпортера, або щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються при інкасовому дорученні).

6 — банк країни імпортера після отримання інкасового доручення та інших документів передає їх покупцеві (імпортеру) для перевірки з метою отримання від нього платежу (або акцепту тратт). Инкасуєчий банк може здійснювати подання платнику безпосередньо або через банк-представник. Банк країни імпортера надсилає повідомлення платнику про одержання інкасового доручення та прохання здійснити платіж. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратти).

7 — банк імпортера одержує платіж від імпортера.

8 — інкасуєчий банк переводить відповідну суму (виручку) банку-ремітенту поштою, телеграфом, каналами СБІФТ (залежно від інструкцій).

9 — банк-ремітент після одержання переводу зараховує суму виручки на рахунок експортера.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (рис. 8.8). [82]



Рис. 8.8. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

4 — експортер готує необхідні документи (розрахунки, коносаменти, сертифікати якості, фінансові документи-тратти, чеки тощо) і разом з інкасовим дорученням передає своєму банку.

5 — банк-ремітент після перевірки наданих документів на відповідність вимогам, наведеним в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера дає інструкції щодо переказування коштів, отриманих від імпортера, або щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються при інкасовому дорученні).

6 — банк країни імпортера після отримання інкасового доручення та інших документів передає їх покупцеві (імпортеру) для перевірки з метою отримання від нього платежу (або акцепту тратт). Инкасуєчий банк може здійснювати подання платнику безпосередньо або через банк-представник. Банк країни імпортера надсилає повідомлення платнику про одержання інкасового доручення та прохання здійснити платіж. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратти).

7 — банк імпортера одержує платіж від імпортера.

8 — інкасуєчий банк переводить відповідну суму (виручку) банку-ремітенту поштою, телеграфом, каналами СБІФТ (залежно від інструкцій).

9 — банк-ремітент після одержання переводу зараховує суму виручки на рахунок експортера.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (рис. 8.8). [82]



Рис. 8.8. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

8.3. Міжнародні кредитні операції

Як економічна категорія, міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення залучених коштів.

В зовнішньоекономічних операціях міжнародний кредит виконує такі *функції* [120]:

- Сприяє процесу накопичення капіталів в рамках усього світового господарства;
- Прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі, розсуваючи тим самим рамки розширеного відтворення;
- Забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між сторонами-учасниками;
- Сприяє економії витрат обертання в сфері міжнародних розрахунків;
- Здійснює регулювання економіки.

Потреба у міжнародному кредиті пов'язана з:

- ✓ необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва;
- ✓ кругообігом засобів у світовому господарстві;
- ✓ особливостями міжнародного виробництва і реалізації;
- ✓ розходженнями в обсязі і термінах міжнародних угод.

Джерелами міжнародного кредиту є: частина капіталу, що тимчасово вивільняється в підприємства в процесі кругообігу в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора що мобілізуються банками.

Кредиторами зовнішньоторговельних угод можуть бути банки, держава, експортери, імпортери, кредитно-фінансові організації (рис.8.9). Однак здебільшого кредитування зовнішньої торгівлі здійснюється банками. Це може бути пряме або опосередковане кредитування.

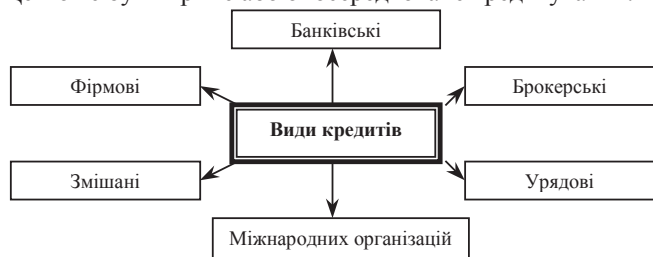


Рис. 8.9. Класифікація кредитів за кредиторами [104]

Фірмовий кредит надається підприємством (фірмою) одній країні підприємству (фірмі) іншої країни.

Банківські кредити надаються банками чи іншими кредитними установами. Для мінімізації ризиків та мобілізації коштів банки нада-

8.3. Міжнародні кредитні операції

Як економічна категорія, міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення залучених коштів.

В зовнішньоекономічних операціях міжнародний кредит виконує такі *функції* [120]:

- Сприяє процесу накопичення капіталів в рамках усього світового господарства;
- Прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі, розсуваючи тим самим рамки розширеного відтворення;
- Забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між сторонами-учасниками;
- Сприяє економії витрат обертання в сфері міжнародних розрахунків;
- Здійснює регулювання економіки.

Потреба у міжнародному кредиті пов'язана з:

- ✓ необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва;
- ✓ кругообігом засобів у світовому господарстві;
- ✓ особливостями міжнародного виробництва і реалізації;
- ✓ розходженнями в обсязі і термінах міжнародних угод.

Джерелами міжнародного кредиту є: частина капіталу, що тимчасово вивільняється в підприємства в процесі кругообігу в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора що мобілізуються банками.

Кредиторами зовнішньоторговельних угод можуть бути банки, держава, експортери, імпортери, кредитно-фінансові організації (рис.8.9). Однак здебільшого кредитування зовнішньої торгівлі здійснюється банками. Це може бути пряме або опосередковане кредитування.

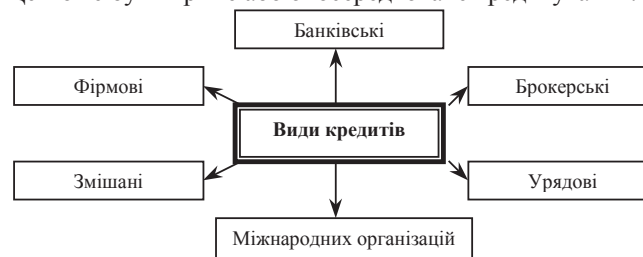


Рис. 8.9. Класифікація кредитів за кредиторами [104]

Фірмовий кредит надається підприємством (фірмою) одній країні підприємству (фірмі) іншої країни.

Банківські кредити надаються банками чи іншими кредитними установами. Для мінімізації ризиків та мобілізації коштів банки нада-

ють кредити на основі створення консорціумів. Банківський зовнішньоторговельний кредит поділяють на два види: *фінансовий* та *експортний*.

Фінансовий кредит забезпечує можливість здійснювати торгівлю на будь-якому ринку, і це дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Цей вид кредиту не завжди може бути пов'язаний з поставками товару. Центральні банки часто його використовують для валютних інтервенцій та погашення зовнішньої заборгованості.

Експортний кредит надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування тощо. Ці кредити надаються в грошовій формі та мають «зв'язаний» характер (тобто боржник зобов'язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Тому надання експортного кредиту одночасно сприяє розширенню експорту товарів у країну боржника.

Брокерські кредити — проміжна форма між фірмовими кредитами та банківськими. Брокери позичають кошти у банків, виступаючи при цьому як посередники. У деяких випадках брокери надають гарантії за кредитами експортерам та імпортерам.

Урядові кредити надаються урядом однієї країни уряду іншої країни за рахунок державного бюджету. Вони переважно мають довгостроковий характер (10—15 років). Такі кредити, як правило, надаються у двосторонньому порядку.

Кредити міжнародних організацій, серед яких провідне місце займають МВФ, МБРР, сприяють збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та подоланню валютних труднощів країн-учасниць, пов'язаних з дефіцитом їх платіжного балансу. МВФ та МБРР надають не лише стабілізаційні кредити, а й структурні (на здійснення програм, спрямованих на структурні реформи в економіці країни).

Змішані кредити — це спільне кредитування великих проектів кількома кредитними установами — як міжнародними, так і національними. Участь у таких проектах можуть брати державні та приватні установи.

За формою міжнародні кредити можна поділити на фінансові і комерційні.

Фінансовий кредит — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Різновидом фінансового кредиту є надання синдикованих кредитів.

Синдиковані (консорціальні від лат. *consortium* — участь) **кредити** — це кредити, надані двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на визначений термін свої тимчасово вільні кошти.

Комерційний кредит — це кредит як різновид розрахунків, тобто розрахунків із розстрочкою платежів.

Основними видами комерційного кредиту є [120]:

– фірмовий кредит;

ють кредити на основі створення консорціумів. Банківський зовнішньоторговельний кредит поділяють на два види: *фінансовий* та *експортний*.

Фінансовий кредит забезпечує можливість здійснювати торгівлю на будь-якому ринку, і це дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Цей вид кредиту не завжди може бути пов'язаний з поставками товару. Центральні банки часто його використовують для валютних інтервенцій та погашення зовнішньої заборгованості.

Експортний кредит надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування тощо. Ці кредити надаються в грошовій формі та мають «зв'язаний» характер (тобто боржник зобов'язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Тому надання експортного кредиту одночасно сприяє розширенню експорту товарів у країну боржника.

Брокерські кредити — проміжна форма між фірмовими кредитами та банківськими. Брокери позичають кошти у банків, виступаючи при цьому як посередники. У деяких випадках брокери надають гарантії за кредитами експортерам та імпортерам.

Урядові кредити надаються урядом однієї країни уряду іншої країни за рахунок державного бюджету. Вони переважно мають довгостроковий характер (10—15 років). Такі кредити, як правило, надаються у двосторонньому порядку.

Кредити міжнародних організацій, серед яких провідне місце займають МВФ, МБРР, сприяють збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та подоланню валютних труднощів країн-учасниць, пов'язаних з дефіцитом їх платіжного балансу. МВФ та МБРР надають не лише стабілізаційні кредити, а й структурні (на здійснення програм, спрямованих на структурні реформи в економіці країни).

Змішані кредити — це спільне кредитування великих проектів кількома кредитними установами — як міжнародними, так і національними. Участь у таких проектах можуть брати державні та приватні установи.

За формою міжнародні кредити можна поділити на фінансові і комерційні.

Фінансовий кредит — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Різновидом фінансового кредиту є надання синдикованих кредитів.

Синдиковані (консорціальні від лат. *consortium* — участь) **кредити** — це кредити, надані двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на визначений термін свої тимчасово вільні кошти.

Комерційний кредит — це кредит як різновид розрахунків, тобто розрахунків із розстрочкою платежів.

Основними видами комерційного кредиту є [120]:

– фірмовий кредит;

- вексельний кредит;
- обліковий кредит,
- кредит за відкритим рахунком;
- овердрафт;
- акцептний кредит;
- факторинг;
- форфейтування;
- лізинг.

Фірмовий кредит — це традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.

Вексельний кредит — це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів.

Обліковий кредит — це купівля векселя банком до настання терміну оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), у результаті чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних постачаннях партій однорідних товарів. Це те ж, що і розрахунки за відкритим рахунком.

Овердрафт (англ. *overdraft*) являє, собою негативний баланс на поточному рахунку клієнта банку. Овердрафт — це форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється шляхом списання банком коштів з рахунку клієнта понад його залишок.

Акцептний кредит — це кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін.

Термін акцептний кредит застосовується зазвичай в тих випадках, коли банки акцептують тратти експортерів тільки своєї країни. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.

Рамбурс у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Термін «акцептно-рамбурсний кредит» 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

- вексельний кредит;
- обліковий кредит,
- кредит за відкритим рахунком;
- овердрафт;
- акцептний кредит;
- факторинг;
- форфейтування;
- лізинг.

Фірмовий кредит — це традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.

Вексельний кредит — це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів.

Обліковий кредит — це купівля векселя банком до настання терміну оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), у результаті чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних постачаннях партій однорідних товарів. Це те ж, що і розрахунки за відкритим рахунком.

Овердрафт (англ. *overdraft*) являє, собою негативний баланс на поточному рахунку клієнта банку. Овердрафт — це форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється шляхом списання банком коштів з рахунку клієнта понад його залишок.

Акцептний кредит — це кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін.

Термін акцептний кредит застосовується зазвичай в тих випадках, коли банки акцептують тратти експортерів тільки своєї країни. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.

Рамбурс у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Термін «акцептно-рамбурсний кредит» 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 тратт.

Факторинг (англ. *factor* — посередник) являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.

Форфейтування (франц. *forfait* — цілком, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при постачаннях машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5-7 років).

Лізинг — це особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є **фінансовий лізинг** як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Залежно від терміну розстрочки розрізняють **короткострокові** (до одного року), **середньострокові** (до 5-ти років) і **довгострокові** (на 5-8 років) кредити. Кредитування експортно-імпортних операцій зумовлене особливостями виробництва, реалізації товарів та необхідністю одночасних великих капіталовкладень. Залежно від конкретних умов торговельної угоди використовують і різні методи кредитування експортно-імпортних операцій (рис. 8.10).

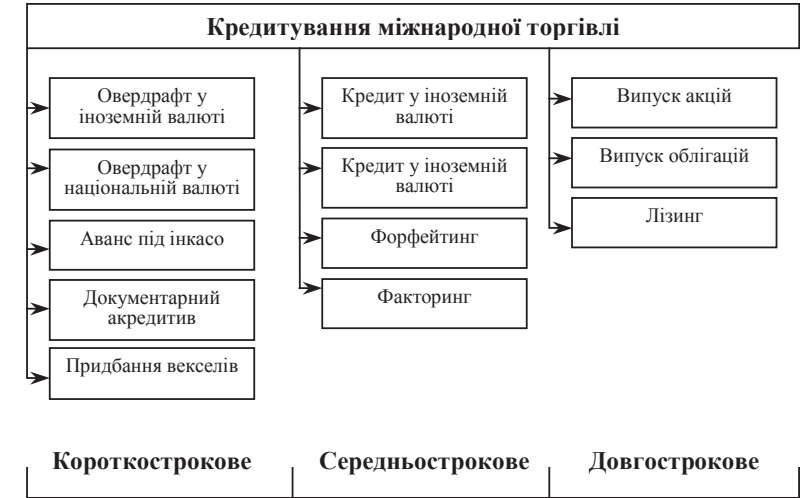


Рис.8.10. Способи кредитування міжнародної торгівлі

своєчасний переказ (рамбурсування) на їхні рахунки валютних коштів необхідних для оплати акцептованих тратт.

Факторинг (англ. *factor* — посередник) являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.

Форфейтування (франц. *forfait* — цілком, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при постачаннях машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5-7 років).

Лізинг — це особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є **фінансовий лізинг** як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Залежно від терміну розстрочки розрізняють **короткострокові** (до одного року), **середньострокові** (до 5-ти років) і **довгострокові** (на 5-8 років) кредити. Кредитування експортно-імпортних операцій зумовлене особливостями виробництва, реалізації товарів та необхідністю одночасних великих капіталовкладень. Залежно від конкретних умов торговельної угоди використовують і різні методи кредитування експортно-імпортних операцій (рис. 8.10).

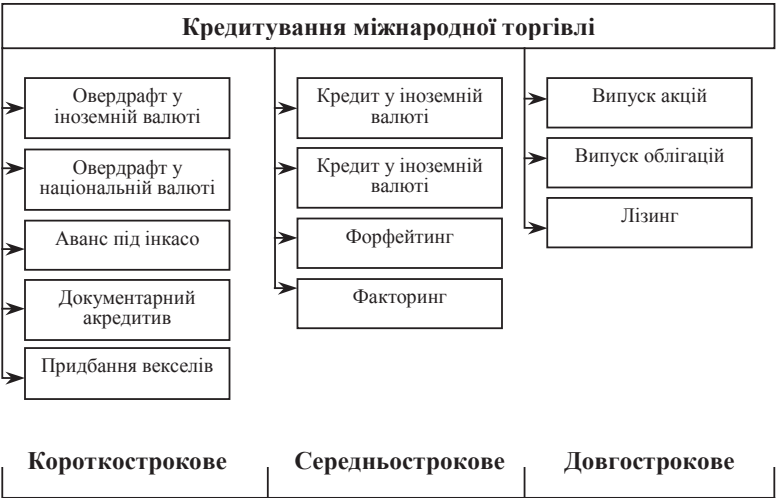


Рис.8.10. Способи кредитування міжнародної торгівлі

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від стадії руху товару, що покривається кредитом. Так кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортного товару у процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк. 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 строком використання, побутової техніки, приборів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання строк 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. [120]

Розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив тощо). Зокрема, чим триваліше термін кредиту, тим, звичайно, вища ставка річного відсотка і тому, наприклад, ціна кредиту з розмірі 6-8% річних може виявитися занадто високою для 3-місячного кредиту і нормальною для 1- 1,5-річного кредиту. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у випадку використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

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.

8.4. Міжбанківські розрахунки у сфері ЗЕД

Міжнародна, або зовнішньоекономічна, банківська діяльність, називається **банкінгом** (англ. «Banking» — банківська справа), вона містить такі елементи: іноземні організаційні одиниці банку; міжнародні кореспондентські відносини; банківські валютні перекази; принципи міжнародних банківських кредитів; інші міжнародні банківські послуги. Тобто, банкінг — це міжнародний банківський бізнес.

Міжбанківські розрахунки — це система здійснення і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між банківськими установами в процесі їх діяльності.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від стадії руху товару, що покривається кредитом. Так кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортного товару у процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк. 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 строком використання, побутової техніки, приборів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання строк 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. [120]

Розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив тощо). Зокрема, чим триваліше термін кредиту, тим, звичайно, вища ставка річного відсотка і тому, наприклад, ціна кредиту з розмірі 6-8% річних може виявитися занадто високою для 3-місячного кредиту і нормальною для 1- 1,5-річного кредиту. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у випадку використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

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.

8.4. Міжбанківські розрахунки у сфері ЗЕД

Міжнародна, або зовнішньоекономічна, банківська діяльність, називається **банкінгом** (англ. «Banking» — банківська справа), вона містить такі елементи: іноземні організаційні одиниці банку; міжнародні кореспондентські відносини; банківські валютні перекази; принципи міжнародних банківських кредитів; інші міжнародні банківські послуги. Тобто, банкінг — це міжнародний банківський бізнес.

Міжбанківські розрахунки — це система здійснення і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між банківськими установами в процесі їх діяльності.

Маючи широкий практичний досвід у сфері валютно-фінансових відносин, банки надають своїм клієнтам широкий спектр послуг, серед яких вибір ефективніших форм міжнародних розрахунків, консультації щодо складання платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів, страхування ризиків, видача банківських гарантій тощо. Ступінь їх впливу в міжнародних розрахунках залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

Міжнародні розрахунки базуються на проведенні банками різного роду фінансових платежів. Для здійснення платежів, що перетинають кордони, банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном. Усі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу — в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі і Сінгапурі. [104]

Однак банки не можуть утримувати власні філії в усіх країнах, з якими їхні клієнти мають ділові контакти, тому для співробітництва з закордонними банками вони встановлюють кореспондентські відносини.

В Україні Міжбанківські розрахунки можуть здійснюватись[80]:

1) через систему електронних платежів (СЕП) Національного банку України;

2) через власну внутрішньобанківську платіжну систему;

3) через прямі кореспондентські відносини між банками.

Головним призначенням кожної із систем є якнайшвидше транспортування розрахункових документів між банками та переказування коштів від платника до одержувача. Використання внутрішньобанківської платіжної системи передбачено між установами одного банку — юридичної особи. А розрахунки між різними банками — юридичними особами здійснюються на основі кореспондентських відносин *Міжбанківські розрахунки виникають тоді*, коли платник й одержувач коштів обслуговуються різними банками, а також при взаємному кредитуванні банків і переміщенні готівки. Такі розрахунки здійснюються через кореспондентські рахунки, що відкриваються на балансі кожного банку.

Кореспондентські міжбанківські відносини — це [120]:

- різноманітні форми співробітництва між двома банками, які базуються на коректному, чесному та узгодженому виконанні взаємних доручень;

- договірні відносини між банками про здійснення платежів, розрахунків та інших послуг, що їх виконує банк за дорученням і на кошти іншого (згідно з банківським законодавством України).

Ці відносини можуть виникати між кредитними інститутами, що перебувають як усередині країни, так і за її межами. У сучасних умовах кожен банк зв'язаний кореспондентськими узами не з одним, а з десятками, а іноді й тисячами банків.

Кореспондентські відносини можуть існувати між різними типами кредитних установ, у тому числі банками з різних країн: між різними

Маючи широкий практичний досвід у сфері валютно-фінансових відносин, банки надають своїм клієнтам широкий спектр послуг, серед яких вибір ефективніших форм міжнародних розрахунків, консультації щодо складання платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів, страхування ризиків, видача банківських гарантій тощо. Ступінь їх впливу в міжнародних розрахунках залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

Міжнародні розрахунки базуються на проведенні банками різного роду фінансових платежів. Для здійснення платежів, що перетинають кордони, банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном. Усі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу — в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі і Сінгапурі. [104]

Однак банки не можуть утримувати власні філії в усіх країнах, з якими їхні клієнти мають ділові контакти, тому для співробітництва з закордонними банками вони встановлюють кореспондентські відносини.

В Україні Міжбанківські розрахунки можуть здійснюватись[80]:

1) через систему електронних платежів (СЕП) Національного банку України;

2) через власну внутрішньобанківську платіжну систему;

3) через прямі кореспондентські відносини між банками.

Головним призначенням кожної із систем є якнайшвидше транспортування розрахункових документів між банками та переказування коштів від платника до одержувача. Використання внутрішньобанківської платіжної системи передбачено між установами одного банку — юридичної особи. А розрахунки між різними банками — юридичними особами здійснюються на основі кореспондентських відносин *Міжбанківські розрахунки виникають тоді*, коли платник й одержувач коштів обслуговуються різними банками, а також при взаємному кредитуванні банків і переміщенні готівки. Такі розрахунки здійснюються через кореспондентські рахунки, що відкриваються на балансі кожного банку.

Кореспондентські міжбанківські відносини — це [120]:

- різноманітні форми співробітництва між двома банками, які базуються на коректному, чесному та узгодженому виконанні взаємних доручень;

- договірні відносини між банками про здійснення платежів, розрахунків та інших послуг, що їх виконує банк за дорученням і на кошти іншого (згідно з банківським законодавством України).

Ці відносини можуть виникати між кредитними інститутами, що перебувають як усередині країни, так і за її межами. У сучасних умовах кожен банк зв'язаний кореспондентськими узами не з одним, а з десятками, а іноді й тисячами банків.

Кореспондентські відносини можуть існувати між різними типами кредитних установ, у тому числі банками з різних країн: між різними

незалежними комерційними банками; між комерційними банками й центральним банком даної країни або інших країн; між центральними банками суверенних держав.

Зазначені відносини можуть також мати місце між комерційними банками й спеціальними міжбанківськими організаціями типу клірингових (розрахункових) палат.

Класичною формою кореспондентських відносин служать відносини між різними комерційними банками.

Предметом кореспондентських відносин є ділові відносини між двома банками і актуальні в тому випадку, коли один банк з метою здійснення своїх операцій хоче користуватися послугами іншого банку.

Наявність широкої мережі кореспондентських рахунків надає можливість банкам [120]:

- звернутися за консультацією про торгові і правові звичаї безпосередньо до партнера у відповідній державі;
- одержати довідку про фірми-резиденти цих держав з метою консультації власних клієнтів;
- рекомендувати партнера як адресата-референта;
- рекомендувати третій особі партнера як уповноваженого з перевірки підписів посадових осіб;
- включити банк-кореспондент як посередника у проведення угод по інкасо або акредитиву та ін.

Головною операцією великих комерційних банків-кореспондентів є кліринг (взаємний залік) чеків й інших розрахунково-платіжних документів. По мірі розвитку банківської системи й зростання значення депозитів банки-кореспонденти стали надавати один одному й інші послуги. Наприклад, великі банки пропонують дрібним банкам послуги з керування активами, надають їм кредити для поповнення резервів. Дрібні банки також, одержують від своїх банків-кореспондентів консультації по інвестиційних і правових питаннях, інформацію про оцінку кредитоспроможності комерційних позичальників, сприяння у підборі кадрів і допомогу в міжнародних операціях. Нарешті, банки-кореспонденти можуть видавати один одному позички, а також співробітничати у видачі великих позичок солідним клієнтам.

Банки як учасники кореспондентських відносин можуть мати кілька видів кореспондентських рахунків. За допомогою цих відносин банки зв'язуються в єдину систему. Вони як би доповнюють один одного, виступаючи як клієнти один одного.

Установлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що розташовані в різних країнах, а й у межах національних кордонів.

Оформлення відносин між банками в різних країнах відбувається по-різному. Наприклад, в Україні та в інших країнах СНД при установленні кореспондентських відносин укладається двосторонній договір. У Швейцарії, Англії та інших країнах Європи кореспондентські відносини оформлюються за допомогою листів на ім'я керівництва банку з

незалежними комерційними банками; між комерційними банками й центральним банком даної країни або інших країн; між центральними банками суверенних держав.

Зазначені відносини можуть також мати місце між комерційними банками й спеціальними міжбанківськими організаціями типу клірингових (розрахункових) палат.

Класичною формою кореспондентських відносин служать відносини між різними комерційними банками.

Предметом кореспондентських відносин є ділові відносини між двома банками і актуальні в тому випадку, коли один банк з метою здійснення своїх операцій хоче користуватися послугами іншого банку.

Наявність широкої мережі кореспондентських рахунків надає можливість банкам [120]:

- звернутися за консультацією про торгові і правові звичаї безпосередньо до партнера у відповідній державі;
- одержати довідку про фірми-резиденти цих держав з метою консультації власних клієнтів;
- рекомендувати партнера як адресата-референта;
- рекомендувати третій особі партнера як уповноваженого з перевірки підписів посадових осіб;
- включити банк-кореспондент як посередника у проведення угод по інкасо або акредитиву та ін.

Головною операцією великих комерційних банків-кореспондентів є кліринг (взаємний залік) чеків й інших розрахунково-платіжних документів. По мірі розвитку банківської системи й зростання значення депозитів банки-кореспонденти стали надавати один одному й інші послуги. Наприклад, великі банки пропонують дрібним банкам послуги з керування активами, надають їм кредити для поповнення резервів. Дрібні банки також, одержують від своїх банків-кореспондентів консультації по інвестиційних і правових питаннях, інформацію про оцінку кредитоспроможності комерційних позичальників, сприяння у підборі кадрів і допомогу в міжнародних операціях. Нарешті, банки-кореспонденти можуть видавати один одному позички, а також співробітничати у видачі великих позичок солідним клієнтам.

Банки як учасники кореспондентських відносин можуть мати кілька видів кореспондентських рахунків. За допомогою цих відносин банки зв'язуються в єдину систему. Вони як би доповнюють один одного, виступаючи як клієнти один одного.

Установлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що розташовані в різних країнах, а й у межах національних кордонів.

Оформлення відносин між банками в різних країнах відбувається по-різному. Наприклад, в Україні та в інших країнах СНД при установленні кореспондентських відносин укладається двосторонній договір. У Швейцарії, Англії та інших країнах Європи кореспондентські відносини оформлюються за допомогою листів на ім'я керівництва банку з

проханням відкрити коррахунок. Відкриття відносин завжди супроводжується низкою контрольних документів, таких як: річний звіт, баланс, тарифи комісійних винагород за операціями тощо.

На практиці існують дві можливості оформлення кореспондентських відносин банків [104]:

- із взаємним відкриттям рахунків (А-кореспонденти);
- без відкриття рахунків (Б-кореспонденти).

У разі А-кореспондента (рис.8.11) зв'язок між банками здійснюється через кореспондентський рахунок — рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і на кошти іншої банківської установи на підставі укладеного кореспондентського договору (угоди).

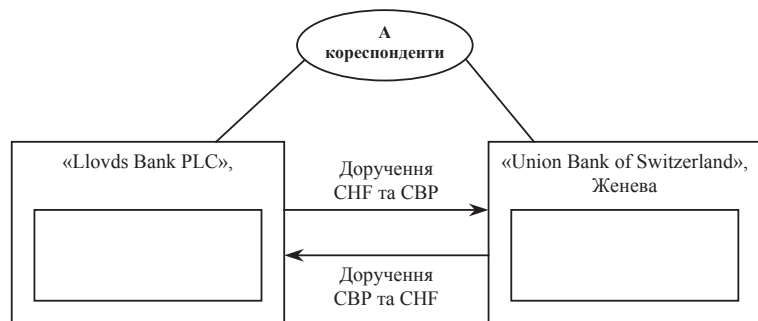


Рис. 8.11. Кореспондентські відносини між банками типу А [120]

Банки відкривають рахунки в іноземних установах у національній валюті країни-контрагента. На рахунках відображаються всі операції, що здійснюють банки за дорученням своїх клієнтів та за власний рахунок. Оскільки власник рахунку зобов'язаний знати щоденні залишки на своєму рахунку і його стан, то для нього складається виписка, яка відправляється через систему (СВІФТ або телексом чи поштою. Надсилаються також повідомлення (авізо) за рахунком про проведення відповідних операцій, які містять всю інформацію, необхідну учасникам останніх. [104]

Коррахунки, відкриті в комерційних банках, підрозділяються на рахунки «Ностро», «Лоро». «Ностро» називається рахунок, відкритий одним банком в іншому комерційному банку. Рахунок «Ностро» відображається у банку-власника в активі, а в обслуговуючого банку-кореспондента — в пасиві балансу.

«Лоро» називається рахунок, відкритий у одному банку для іншого комерційного банку — його власника. Тому один і той самий коррахунок для банку-власника буде рахунком «Ностро», а для обслуговуючого банку — рахунком «Лоро». В обслуговуючого банку-кореспондента «Лоро» відображається в пасиві балансу, а в банку-власника — в активі балансу.

проханням відкрити коррахунок. Відкриття відносин завжди супроводжується низкою контрольних документів, таких як: річний звіт, баланс, тарифи комісійних винагород за операціями тощо.

На практиці існують дві можливості оформлення кореспондентських відносин банків [104]:

- із взаємним відкриттям рахунків (А-кореспонденти);
- без відкриття рахунків (Б-кореспонденти).

У разі А-кореспондента (рис.8.11) зв'язок між банками здійснюється через кореспондентський рахунок — рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і на кошти іншої банківської установи на підставі укладеного кореспондентського договору (угоди).

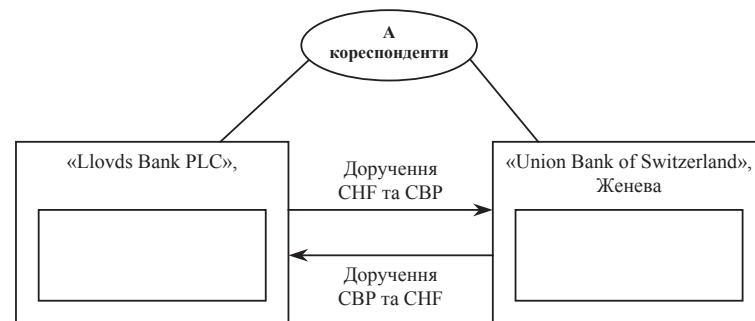


Рис. 8.11. Кореспондентські відносини між банками типу А [120]

Банки відкривають рахунки в іноземних установах у національній валюті країни-контрагента. На рахунках відображаються всі операції, що здійснюють банки за дорученням своїх клієнтів та за власний рахунок. Оскільки власник рахунку зобов'язаний знати щоденні залишки на своєму рахунку і його стан, то для нього складається виписка, яка відправляється через систему (СВІФТ або телексом чи поштою. Надсилаються також повідомлення (авізо) за рахунком про проведення відповідних операцій, які містять всю інформацію, необхідну учасникам останніх. [104]

Коррахунки, відкриті в комерційних банках, підрозділяються на рахунки «Ностро», «Лоро». «Ностро» називається рахунок, відкритий одним банком в іншому комерційному банку. Рахунок «Ностро» відображається у банку-власника в активі, а в обслуговуючого банку-кореспондента — в пасиві балансу.

«Лоро» називається рахунок, відкритий у одному банку для іншого комерційного банку — його власника. Тому один і той самий коррахунок для банку-власника буде рахунком «Ностро», а для обслуговуючого банку — рахунком «Лоро». В обслуговуючого банку-кореспондента «Лоро» відображається в пасиві балансу, а в банку-власника — в активі балансу.

Кореспондентський рахунок, відкритий банком для іноземного банку-кореспондента, в іноземній практиці ще називається рахунком «Востро». Для банків України рахунки «Востро» — це, власне, те ж саме, що й рахунки «Лоро».

У багатьох країнах світу на кошти, що перебувають на рахунках «Ностро», відсотки не нараховуються. У зв'язку з цим банки намагаються тримати на рахунках мінімально припустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні кошти на світових ринках позичкових капіталів.

Б-кореспонденти не ведуть взаємних розрахунків. Тому потрібна третя кредитна установа для перерахунку коштів в іноземній валюті, тобто домовленості про агентські послуги.

Зокрема, у Б-кореспондента доручення, що надійшли прямо, виконуються негайно, і тому обов'язково має бути домовленість з третьою кредитною установою про придбання необхідної грошової суми. Для цього дуже часто між банками взаємно відкриваються кредитні лінії, які полегшують ділові відносини.

8.5. Електронні системи міжбанківських розрахунків

Усі нині діючі системи банківських операцій підрозділяються на системи банківських повідомлень і системи розрахунків. Відмінність між ними полягає в тому, що в рамках системи банківських повідомлень здійснюється тільки оперативна пересилка і зберігання розрахункових документів, врегулювання платежів надано банкам-учасникам, функції ж системи розрахунків безпосередньо пов'язані з виконанням взаємних вимог і зобов'язань членів. До першої групи відносяться такі системи, як SWIFT і BankWire — приватна електронна мережа банків США, до другої — FedWire — мережа федеральної резервної системи (ФРС) США; Нью-йоркська Міжнародна платіжна система розрахункових палат CHIPS; Лондонська автоматична система розрахункових палат CHAPS; платіжна система країн ЄС — TARGET. Електронні системи розрізняються за кількістю сторін, що беруть участь у переказах і розрахунках: SWIFT організовує пересилку банківських повідомлень на двосторонній основі, тобто між кожними двома учасниками; системи ФРС, CHAPS, CHIPS регулюють платіжні зобов'язання на багатобічній основі.

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — СБІФТ (міжнародна міжбанківська організація по валютним і фінансовим розрахункам телексом). СБІФТ є провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій. Основними напрямками діяльності СБІФТ є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт зі стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

СБІФТ не виконує клірингових функцій і є лише банківською комунікаційною мережею, орієнтованою на майбутнє. Повідомлення що пе-

Кореспондентський рахунок, відкритий банком для іноземного банку-кореспондента, в іноземній практиці ще називається рахунком «Востро». Для банків України рахунки «Востро» — це, власне, те ж саме, що й рахунки «Лоро».

У багатьох країнах світу на кошти, що перебувають на рахунках «Ностро», відсотки не нараховуються. У зв'язку з цим банки намагаються тримати на рахунках мінімально припустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні кошти на світових ринках позичкових капіталів.

Б-кореспонденти не ведуть взаємних розрахунків. Тому потрібна третя кредитна установа для перерахунку коштів в іноземній валюті, тобто домовленості про агентські послуги.

Зокрема, у Б-кореспондента доручення, що надійшли прямо, виконуються негайно, і тому обов'язково має бути домовленість з третьою кредитною установою про придбання необхідної грошової суми. Для цього дуже часто між банками взаємно відкриваються кредитні лінії, які полегшують ділові відносини.

8.5. Електронні системи міжбанківських розрахунків

Усі нині діючі системи банківських операцій підрозділяються на системи банківських повідомлень і системи розрахунків. Відмінність між ними полягає в тому, що в рамках системи банківських повідомлень здійснюється тільки оперативна пересилка і зберігання розрахункових документів, врегулювання платежів надано банкам-учасникам, функції ж системи розрахунків безпосередньо пов'язані з виконанням взаємних вимог і зобов'язань членів. До першої групи відносяться такі системи, як SWIFT і BankWire — приватна електронна мережа банків США, до другої — FedWire — мережа федеральної резервної системи (ФРС) США; Нью-йоркська Міжнародна платіжна система розрахункових палат CHIPS; Лондонська автоматична система розрахункових палат CHAPS; платіжна система країн ЄС — TARGET. Електронні системи розрізняються за кількістю сторін, що беруть участь у переказах і розрахунках: SWIFT організовує пересилку банківських повідомлень на двосторонній основі, тобто між кожними двома учасниками; системи ФРС, CHAPS, CHIPS регулюють платіжні зобов'язання на багатобічній основі.

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — СБІФТ (міжнародна міжбанківська організація по валютним і фінансовим розрахункам телексом). СБІФТ є провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій. Основними напрямками діяльності СБІФТ є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт зі стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

СБІФТ не виконує клірингових функцій і є лише банківською комунікаційною мережею, орієнтованою на майбутнє. Повідомлення що пе-

редаються, враховуються у вигляді переказу по відповідним рахункам «ностро» і «лоро», так як і при використанні традиційних платіжних документів.

Головними *сферами діяльності системи СБІФТ* є:

- платежі — системи для виконання банківських інструкцій, інструкцій клієнта, повідомлень, заяв, клірингу і розрахунків;
- цінні папери — системи для підтримки торговельних підтверджень, клірингу, розрахунків і процедури зберігання. СБІФТ надає мережеві послуги для CREST (система розрахунків за цінними паперами у Великобританії) і CGO (клірингова палата і депозитарій у Великобританії);
- іноземна валюта і грошові ринки — системи для підтримки повідомлень підтвердження, відповідностей, двосторонніх і багатосторонніх відносин. СБІФТ забезпечує засоби відповідностей і повідомлень для ЕСНО (Клірингова палата іноземної валюти Інтербанку в Лондоні).

На сьогодні СБІФТ об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих в 155 країнах світу (серед них більше 2700 банків), в яких нараховується більше 20000 терміналів. Всі вони, незалежно від їх географічного розташування, мають можливість цілодобової взаємодії один з одним 365 днів в році. Зараз по мережі СБІФТ щоденно передається до 5 млн. фінансових повідомлень.

В Україні учасниками СБІФТ стали більше 20 банків, у тому числі НБУ, Перший український міжнародний банк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Укрексімбанк, Градо-банк, банк «Ажіо», Приватбанк, а також Українська міжбанківська валютна біржа.

Англійська електронна система автоматизованих клірингових розрахунків CHAPS є системою переказу кредиту протягом одного дня і зв'язує 12 банків, включаючи Англійський банк. Банки, одержуючи повідомлення про переказ коштів через цю систему, повинні надати кошти стороні, що кредитується протягом дня. Це сприяє підвищенню ефективності CHAPS для ділових і фінансових кіл. Переказ коштів через систему є безумовним і безвідзивним.

У Франції з 1984 р. функціонує система переказу коштів Sagritter (Сажіттер). Система була задумана як філіал SWIFT. Банки-учасники направляють доручення про переказ коштів у Французький банк, використовуючи Сажіттер, указуючи одну з трьох дат проводки: сьогоднішнього дня, наступного дня або через два дні. «Псевдорахунок» банку-відправника негайно дебетується згідно дати проводки, а «псевдорахунок» банку-одержувача кредитується згідно дати надходження, доручення про переказ прямує в банк-одержувач. В кінці робочого дня дебет і кредит, пов'язані з «псевдорахунками» на конкретну дату, записуються на рахунок банку що бере участь у Французькому банку разом з результатами інших операцій. Але Французький банк не дозволяє банкам мати дебетових сальдо по рахунку. Якщо дебетове сальдо не покривається на початку наступного дня, то Французький банк може анулювати дебетові проводки, виконані Сажіттер, а також кредити в порядку, зворотному прийому доручень.

редаються, враховуються у вигляді переказу по відповідним рахункам «ностро» і «лоро», так як і при використанні традиційних платіжних документів.

Головними *сферами діяльності системи СБІФТ* є:

- платежі — системи для виконання банківських інструкцій, інструкцій клієнта, повідомлень, заяв, клірингу і розрахунків;
- цінні папери — системи для підтримки торговельних підтверджень, клірингу, розрахунків і процедури зберігання. СБІФТ надає мережеві послуги для CREST (система розрахунків за цінними паперами у Великобританії) і CGO (клірингова палата і депозитарій у Великобританії);
- іноземна валюта і грошові ринки — системи для підтримки повідомлень підтвердження, відповідностей, двосторонніх і багатосторонніх відносин. СБІФТ забезпечує засоби відповідностей і повідомлень для ЕСНО (Клірингова палата іноземної валюти Інтербанку в Лондоні).

На сьогодні СБІФТ об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих в 155 країнах світу (серед них більше 2700 банків), в яких нараховується більше 20000 терміналів. Всі вони, незалежно від їх географічного розташування, мають можливість цілодобової взаємодії один з одним 365 днів в році. Зараз по мережі СБІФТ щоденно передається до 5 млн. фінансових повідомлень.

В Україні учасниками СБІФТ стали більше 20 банків, у тому числі НБУ, Перший український міжнародний банк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Укрексімбанк, Градо-банк, банк «Ажіо», Приватбанк, а також Українська міжбанківська валютна біржа.

Англійська електронна система автоматизованих клірингових розрахунків CHAPS є системою переказу кредиту протягом одного дня і зв'язує 12 банків, включаючи Англійський банк. Банки, одержуючи повідомлення про переказ коштів через цю систему, повинні надати кошти стороні, що кредитується протягом дня. Це сприяє підвищенню ефективності CHAPS для ділових і фінансових кіл. Переказ коштів через систему є безумовним і безвідзивним.

У Франції з 1984 р. функціонує система переказу коштів Sagritter (Сажіттер). Система була задумана як філіал SWIFT. Банки-учасники направляють доручення про переказ коштів у Французький банк, використовуючи Сажіттер, указуючи одну з трьох дат проводки: сьогоднішнього дня, наступного дня або через два дні. «Псевдорахунок» банку-відправника негайно дебетується згідно дати проводки, а «псевдорахунок» банку-одержувача кредитується згідно дати надходження, доручення про переказ прямує в банк-одержувач. В кінці робочого дня дебет і кредит, пов'язані з «псевдорахунками» на конкретну дату, записуються на рахунок банку що бере участь у Французькому банку разом з результатами інших операцій. Але Французький банк не дозволяє банкам мати дебетових сальдо по рахунку. Якщо дебетове сальдо не покривається на початку наступного дня, то Французький банк може анулювати дебетові проводки, виконані Сажіттер, а також кредити в порядку, зворотному прийому доручень.

Серед електронних систем переказів, діючих в США, найкрупнішими є FedWire і CHIPS. Вони обслуговують понад 90% всіх міжбанківських внутрішніх розрахунків з США.

FedWire — найбільша комунікаційна банківська мережа. У федеральній резервній системі (ФРС) FedWire бере участь близько 5,5 тис. кредитно-фінансових інститутів. Принцип роботи електронної системи розрахунків ФРС обумовлений самим структурою ФРС США. Кожний банк бере участь в системі через свій регіональний федеральний резервний банк. Діючи від свого імені або від імені свого клієнта, один банк просто переміщає частину коштів від свого резервного рахунку на резервний рахунок банку-бенефіціара, останній приймає їх від свого імені або від імені бенефіціара (залежно від того, кому адресований платіж). Цей спосіб розрахунків призводить до того, що засоби на резервному рахунку банку-учасника FedWire обертаються протягом дня 12 разів. На банківському рівні платіж скоюється практично вмиг — резервний рахунок одного банку дебетується, а іншого кредитується.

Кожний федеральний резервний банк обслуговує регіональну комп'ютерну мережу і балансує платежі і перекази банків усередині свого регіону. Якщо платіж адресований кредитно-фінансовій установі іншого регіону, то резервний банк платника звертається до резервного банку одержувача через центральний процесор в Калпепері.

Кожний з учасників системи розрахунків ФРС обслуговує всі нижчі рівні. Проте головною ланкою є переміщення засобів на резервних рахунках банків. Фактично система приймає на себе відповідальність тільки за рух засобів у федеральних резервних банках і між ними, тобто в мережі першого і другого рівня.

Відповідальність за комп'ютерний зв'язок банків-учасників з клієнтами несуть самі банки. Платіж вважається завершеним з моменту перерахування коштів на резервний рахунок банку-одержувача, відкликання його неможливо.

Система CHIPS почала свою роботу в 1970 р. Створення електронної мережі нью-йоркських банків викликано необхідністю враховувати швидкорослий об'єм розрахунків за міжнародними операціями. Оскільки здійснення всіх розрахунків в повному обсязі в єдиному центрі скрутно, система CHIPS розроблялася як система децентралізована. Зі всіх банків-учасників були вибрані 12 найбільших для здійснення розрахунків між всіма іншими. Учасниками CHIPS можуть бути банки з капіталом не менше 250 млн.дол. Всі учасники CHIPS повинні мати відділення в Нью-Йорку, сполучені з комп'ютерами розрахункових банків. Система CHIPS має істотні відмінності від інших. Це пов'язано із тим, що міжбанківські зобов'язання і вимоги не регулюються нею негайно після виставлення відповідних документів у вигляді електронних повідомлень, а нагромаджуються протягом робочого дня, після закінчення якого підводиться баланс.

Остаточні платежі проводяться розрахунковими банками шляхом переказу коштів на резервних рахунках у Федеральному резервному банку Нью-Йорка по мережі Fed-Wire. Таким чином, розрахункові бан-

Серед електронних систем переказів, діючих в США, найкрупнішими є FedWire і CHIPS. Вони обслуговують понад 90% всіх міжбанківських внутрішніх розрахунків з США.

FedWire — найбільша комунікаційна банківська мережа. У федеральній резервній системі (ФРС) FedWire бере участь близько 5,5 тис. кредитно-фінансових інститутів. Принцип роботи електронної системи розрахунків ФРС обумовлений самим структурою ФРС США. Кожний банк бере участь в системі через свій регіональний федеральний резервний банк. Діючи від свого імені або від імені свого клієнта, один банк просто переміщає частину коштів від свого резервного рахунку на резервний рахунок банку-бенефіціара, останній приймає їх від свого імені або від імені бенефіціара (залежно від того, кому адресований платіж). Цей спосіб розрахунків призводить до того, що засоби на резервному рахунку банку-учасника FedWire обертаються протягом дня 12 разів. На банківському рівні платіж скоюється практично вмиг — резервний рахунок одного банку дебетується, а іншого кредитується.

Кожний федеральний резервний банк обслуговує регіональну комп'ютерну мережу і балансує платежі і перекази банків усередині свого регіону. Якщо платіж адресований кредитно-фінансовій установі іншого регіону, то резервний банк платника звертається до резервного банку одержувача через центральний процесор в Калпепері.

Кожний з учасників системи розрахунків ФРС обслуговує всі нижчі рівні. Проте головною ланкою є переміщення засобів на резервних рахунках банків. Фактично система приймає на себе відповідальність тільки за рух засобів у федеральних резервних банках і між ними, тобто в мережі першого і другого рівня.

Відповідальність за комп'ютерний зв'язок банків-учасників з клієнтами несуть самі банки. Платіж вважається завершеним з моменту перерахування коштів на резервний рахунок банку-одержувача, відкликання його неможливо.

Система CHIPS почала свою роботу в 1970 р. Створення електронної мережі нью-йоркських банків викликано необхідністю враховувати швидкорослий об'єм розрахунків за міжнародними операціями. Оскільки здійснення всіх розрахунків в повному обсязі в єдиному центрі скрутно, система CHIPS розроблялася як система децентралізована. Зі всіх банків-учасників були вибрані 12 найбільших для здійснення розрахунків між всіма іншими. Учасниками CHIPS можуть бути банки з капіталом не менше 250 млн.дол. Всі учасники CHIPS повинні мати відділення в Нью-Йорку, сполучені з комп'ютерами розрахункових банків. Система CHIPS має істотні відмінності від інших. Це пов'язано із тим, що міжбанківські зобов'язання і вимоги не регулюються нею негайно після виставлення відповідних документів у вигляді електронних повідомлень, а нагромаджуються протягом робочого дня, після закінчення якого підводиться баланс.

Остаточні платежі проводяться розрахунковими банками шляхом переказу коштів на резервних рахунках у Федеральному резервному банку Нью-Йорка по мережі Fed-Wire. Таким чином, розрахункові бан-

ки в системі CHIPS виконують ті ж функції, що і федеральні резервні банки в системі ФРС і розрахункові банки в CHAPS з тією відмінністю, що платежі не виконуються негайно. Система накопичення взаємних зобов'язань зручна для банків-учасників, всі платежі регулюються протягом одного дня; федеральний резервний банк Нью-Йорка визначає резервну позицію банків після закінчення робочого дня.

Проте для клієнтів банку така система створює певну незручність, оскільки бенефіціару гроші можуть поступити тільки після 18 годин. Однак, ця система зручна тим, що усі вчинені протягом дня перекази коштів на суму близько 400 млрд.дол. зведуться до декількох остаточних платежів на суму в 4-5 млрд.дол.

Поява єдиної валюти євро зумовила реформу платіжних систем країн ЄС. Основним досягненням цієї реформи стало створення нової платіжної системи TARGET (Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System).

Метою створення цієї системи є: забезпечення безпечного і надійного здійснення міжнародних розрахунків у євро; підвищення ефективності розрахунків між країнами ЄС; задоволення потреб монетарної політики центрального банку.

Система TARGET складається з двох основних компонентів:

- системи здійснення великих розрахунків у режимі реального часу (Real Time Gross Settlement Systems, RTGS) п'ятнадцяти країн ЄС. Їх об'єднує спеціальна система комунікацій (Interlinking System). Якщо країна має кілька систем RTGS, лише одна з них приєднується до TARGET;
- системи зв'язку між національними системами RTGS — платіжного механізму Європейського центрального банку (ECB payment mechanism, EPM).

Система TARGET розрахована на здійснення платежів великих розмірів за такими операціями:

- операції на відкритому ринку та грошові операції між ЄЦБ і національними центральними банками країн-членів;
- розрахунки за фінансовими операціями між комерційними банками;
- великі платіжні операції клієнтів комерційних банків. Поряд з національними центральними банками країн ЄС, які приєдналися до TARGET

1 січня 1999 р., система доступна для країн ЄС поза межами зони євро. Інші країни світу не матимуть прямого доступу до системи.

Комерційні банки ЄС не зобов'язані здійснювати комерційні платежі через систему TARGET, але мають приймати через неї вхідні платежі, якщо вони підключені до національної системи RTGS. До системи TARGET також мають доступ майже всі кредитні установи ЄС. Кожен з учасників системи має бути зареєстрований і отримати ідентифікаційний номер — Bank Identifier Code (BIC).

Переваги системи TARGET:

- здійснення операцій у режимі реального часу за кілька секунд;
- простота і зручність використання;
- вільний доступ;

ки в системі CHIPS виконують ті ж функції, що і федеральні резервні банки в системі ФРС і розрахункові банки в CHAPS з тією відмінністю, що платежі не виконуються негайно. Система накопичення взаємних зобов'язань зручна для банків-учасників, всі платежі регулюються протягом одного дня; федеральний резервний банк Нью-Йорка визначає резервну позицію банків після закінчення робочого дня.

Проте для клієнтів банку така система створює певну незручність, оскільки бенефіціару гроші можуть поступити тільки після 18 годин. Однак, ця система зручна тим, що усі вчинені протягом дня перекази коштів на суму близько 400 млрд.дол. зведуться до декількох остаточних платежів на суму в 4-5 млрд.дол.

Поява єдиної валюти євро зумовила реформу платіжних систем країн ЄС. Основним досягненням цієї реформи стало створення нової платіжної системи TARGET (Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System).

Метою створення цієї системи є: забезпечення безпечного і надійного здійснення міжнародних розрахунків у євро; підвищення ефективності розрахунків між країнами ЄС; задоволення потреб монетарної політики центрального банку.

Система TARGET складається з двох основних компонентів:

- системи здійснення великих розрахунків у режимі реального часу (Real Time Gross Settlement Systems, RTGS) п'ятнадцяти країн ЄС. Їх об'єднує спеціальна система комунікацій (Interlinking System). Якщо країна має кілька систем RTGS, лише одна з них приєднується до TARGET;
- системи зв'язку між національними системами RTGS — платіжного механізму Європейського центрального банку (ECB payment mechanism, EPM).

Система TARGET розрахована на здійснення платежів великих розмірів за такими операціями:

- операції на відкритому ринку та грошові операції між ЄЦБ і національними центральними банками країн-членів;
- розрахунки за фінансовими операціями між комерційними банками;
- великі платіжні операції клієнтів комерційних банків. Поряд з національними центральними банками країн ЄС, які приєдналися до TARGET

1 січня 1999 р., система доступна для країн ЄС поза межами зони євро. Інші країни світу не матимуть прямого доступу до системи.

Комерційні банки ЄС не зобов'язані здійснювати комерційні платежі через систему TARGET, але мають приймати через неї вхідні платежі, якщо вони підключені до національної системи RTGS. До системи TARGET також мають доступ майже всі кредитні установи ЄС. Кожен з учасників системи має бути зареєстрований і отримати ідентифікаційний номер — Bank Identifier Code (BIC).

Переваги системи TARGET:

- здійснення операцій у режимі реального часу за кілька секунд;
- простота і зручність використання;
- вільний доступ;

- безвідкличний характер платежів;
- використання технологій СБІФТ.

Недоліки цієї системи — велика вартість послуг та обмежені можливості обробки великих обсягів платежів.

Основна проблема розрахункових електронних систем — великий обсяг денних овердрафтів, виникаючих при перевищенні резервного рахунку, при затримці надходжень від клієнтів і т.п. Загальна величина денних овердрафтів в системі ФРС і CHIPS досягає 80 млрд.дол.

Для здійснення електронних платежів у межах України використовується система електронних платежів **НБУ (СЕП)** — загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передавання та захисту інформації. *Програмне забезпечення СЕП складається із:* програмно-технічних комплексів — автоматизованих робочих місць (АРМ), що відповідають трьом рівням структури СЕП:

- 1) центральна розрахункова палата — АРМ-1, АРМ інформаційно-пошукової системи НБУ (ІПС);
- 2) розрахункові палати — АРМ-2;
- 3) банківські установи-учасники СЕП — АРМ.-НБУ.

Інформаційно-пошукова система НБУ (ІПС) — складова частина СЕП, що призначена для надання користувачам довідкової інформації про платежі, виконані засобами СЕП.

Учасниками СЕП є:

- територіальні управління НБУ;
- комерційні банки (філії), які мають технічні рахунки в розрахунковій палаті (РП) або Центральній розрахунковій палаті (ЦРП).

8.6. Система клірингу

Кліринг — визначення належних до виконання зобов'язань за правочинами, підготовка документів, що є підставою їх припинення та/або виконання, а також забезпечення виконання таких зобов'язань;

Клірингова діяльність — це діяльність по встановленню взаємних зобов'язань (збір, звірення, коректування інформації з угод із цінними паперами й підготовка бухгалтерських документів по них) і їхньому заліку по поставках цінних паперів і розрахункам по них.

Клірингова діяльність може здійснюватися тільки юридичною особою на основі відповідної ліцензії. Організація, що спеціалізується на клірингу між учасниками відповідного ринку, може називатися: клірингова організація, клірингова палата, кліринговий центр, розрахункова палата.

Процедура клірингу. Відповідно до поняття «клірингова діяльність» процедура клірингу складається із трьох частин:

- 1) збір вихідної інформації, її звірення й у випадку наявності розбіжностей в інформації, отриманої від протилежних сторін угоди, проведення її коректування;

- безвідкличний характер платежів;
- використання технологій СБІФТ.

Недоліки цієї системи — велика вартість послуг та обмежені можливості обробки великих обсягів платежів.

Основна проблема розрахункових електронних систем — великий обсяг денних овердрафтів, виникаючих при перевищенні резервного рахунку, при затримці надходжень від клієнтів і т.п. Загальна величина денних овердрафтів в системі ФРС і CHIPS досягає 80 млрд.дол.

Для здійснення електронних платежів у межах України використовується система електронних платежів **НБУ (СЕП)** — загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передавання та захисту інформації. *Програмне забезпечення СЕП складається із:* програмно-технічних комплексів — автоматизованих робочих місць (АРМ), що відповідають трьом рівням структури СЕП:

- 1) центральна розрахункова палата — АРМ-1, АРМ інформаційно-пошукової системи НБУ (ІПС);
- 2) розрахункові палати — АРМ-2;
- 3) банківські установи-учасники СЕП — АРМ.-НБУ.

Інформаційно-пошукова система НБУ (ІПС) — складова частина СЕП, що призначена для надання користувачам довідкової інформації про платежі, виконані засобами СЕП.

Учасниками СЕП є:

- територіальні управління НБУ;
- комерційні банки (філії), які мають технічні рахунки в розрахунковій палаті (РП) або Центральній розрахунковій палаті (ЦРП).

8.6. Система клірингу

Кліринг — визначення належних до виконання зобов'язань за правочинами, підготовка документів, що є підставою їх припинення та/або виконання, а також забезпечення виконання таких зобов'язань;

Клірингова діяльність — це діяльність по встановленню взаємних зобов'язань (збір, звірення, коректування інформації з угод із цінними паперами й підготовка бухгалтерських документів по них) і їхньому заліку по поставках цінних паперів і розрахункам по них.

Клірингова діяльність може здійснюватися тільки юридичною особою на основі відповідної ліцензії. Організація, що спеціалізується на клірингу між учасниками відповідного ринку, може називатися: клірингова організація, клірингова палата, кліринговий центр, розрахункова палата.

Процедура клірингу. Відповідно до поняття «клірингова діяльність» процедура клірингу складається із трьох частин:

- 1) збір вихідної інформації, її звірення й у випадку наявності розбіжностей в інформації, отриманої від протилежних сторін угоди, проведення її коректування;

2) підготовка бухгалтерських документів на основі вихідної інформації про угоди; дана інформація необхідна, щоб провести відповідні перерахування коштів з банківських або інших розрахункових рахунків учасників ринку й перереєстрації прав власності на передані у зв'язку із цим цінні папери;

3) проведення заліку взаємних вимог учасників ринку друг перед іншому по грошових платежах і поставкам кожного цінного папера. Процедура заліку дозволяє різко скоротити потоки грошей і переміщення цінних паперів між учасниками ринку, оскільки в цьому випадку здійснюються лише рух підсумкових грошових сум і сальдоване переміщення цінних паперів.

Кожна країна вибудовувала систему клірингу виходячи з історичного розвитку власних біржових інститутів, рівня довіри між учасниками ринку, принципів торгів і розрахунків.

У загальному випадку, існує дві принципові системи клірингових взаємин: коли клірингова компанія не є центральною стороною по угоді і коли вона є такою (рис. 8.12).

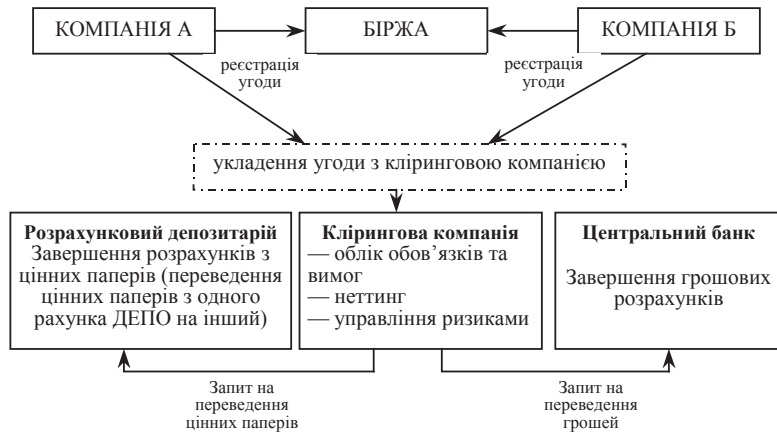


Рис.8.12. Принципова схема роботи клірингової компанії, яка є центральною стороною по угоді [115]

У першій схемі клірингова організація сама не є безпосереднім учасником угоди, хоча при цьому гарантує її виконання. Ризик невиконання зобов'язань у рамках процедури клірингу усувається за рахунок реалізації принципу Постачання Проти Платежу (*Delivery Versus Payment*). Після того як Компанія А укладає угоду з Компанією В (наприклад продаж Компанії В цінні папери), з біржі направляється інформація про угоду в клірингову компанію, що у свою чергу (провівши залік і розрахувавши нетто позицію) відправляє доручення в Депозитарій (для завершення розрахунків по цінних паперах) і в Центральний Банк чи в

2) підготовка бухгалтерських документів на основі вихідної інформації про угоди; дана інформація необхідна, щоб провести відповідні перерахування коштів з банківських або інших розрахункових рахунків учасників ринку й перереєстрації прав власності на передані у зв'язку із цим цінні папери;

3) проведення заліку взаємних вимог учасників ринку друг перед іншому по грошових платежах і поставкам кожного цінного папера. Процедура заліку дозволяє різко скоротити потоки грошей і переміщення цінних паперів між учасниками ринку, оскільки в цьому випадку здійснюються лише рух підсумкових грошових сум і сальдоване переміщення цінних паперів.

Кожна країна вибудовувала систему клірингу виходячи з історичного розвитку власних біржових інститутів, рівня довіри між учасниками ринку, принципів торгів і розрахунків.

У загальному випадку, існує дві принципові системи клірингових взаємин: коли клірингова компанія не є центральною стороною по угоді і коли вона є такою (рис. 8.12).

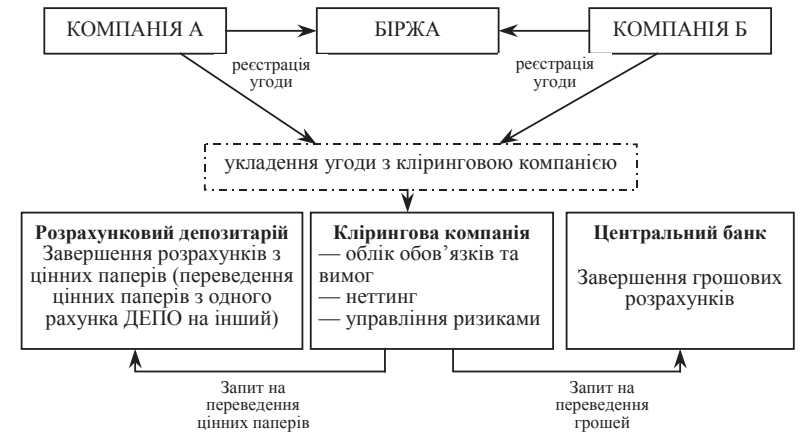


Рис.8.12. Принципова схема роботи клірингової компанії, яка є центральною стороною по угоді [115]

У першій схемі клірингова організація сама не є безпосереднім учасником угоди, хоча при цьому гарантує її виконання. Ризик невиконання зобов'язань у рамках процедури клірингу усувається за рахунок реалізації принципу Постачання Проти Платежу (*Delivery Versus Payment*). Після того як Компанія А укладає угоду з Компанією В (наприклад продаж Компанії В цінні папери), з біржі направляється інформація про угоду в клірингову компанію, що у свою чергу (провівши залік і розрахувавши нетто позицію) відправляє доручення в Депозитарій (для завершення розрахунків по цінних паперах) і в Центральний Банк чи в

будь-яку іншу дублюючу платіжну систему (для завершення грошових розрахунків).

Таким чином, при здійсненні клірингу на основі DVP клірингова компанія бере на себе ризики розрахунку вимог і зобов'язань і виконання угод (постачання паперів і грошей). Відзначимо, що механізми управління ризиками при використанні принципу DVP можуть бути різними. Зокрема, може застосовуватися правило повного або часткового депонування коштів і паперів, чи, наприклад, розвинута система кредитування коштами і паперами, забезпечена пулом банків.

Також використовується принцип солідарної відповідальності учасників ринку (створення гарантійного фонду), різні види страхування, система лімітів тощо.

Основна відмінність другої схеми клірингу від першої полягає в тому, що клірингова компанія в даному випадку стає контрагентом по угоді. Фактично, вона стає продавцем для покупця цінного паперу і покупцем для його продавця. При цьому клірингова компанія бере на себе кредитний ризик, що виникає при здійсненні угоди: у випадку відмови чи неможливості завершення угоди однієї зі сторін, клірингова компанія буде зобов'язана завершити цю угоду (продавши цінні папери покупцю або виплативши їхню вартість продавцю).

Таке серйозне залучення клірингової організації в операції на ринку багаторазово збільшує рівень ризику, якому піддається клірингова компанія, але це так само знижує ризики, яким піддаються учасники торгів.

Залежно від особливостей здійснення розрахунків між сторонами угоди, розрізняють такі системи клірингу [114]: 1) одинична система; 2) залік.

Одинична система є фундаментальною формою клірингу і виконання. Покупець цінних паперів після укладення угоди переводить грошові кошти або їхній еквівалент у допустиму для продавця форму. Продавець, своєю чергою, тримає цінні папери у формі, придатній для поставки покупцю. Після цього обидві сторони обговорюють певний механізм обміну паперів на гроші. Всі подальші угоди між сторонами протягом цього біржового дня здійснюються за цією самою схемою, але цілком незалежно від попередніх або подальших угод.

Систему заліку використовують за значної інтенсивності фондових операцій. Вона вможливає зведення розрахунків за певним видом цінних паперів до мінімальної кількості їх передач. Замість одиничної системи оброблення здійснюють сукупно, зрештою наприкінці робочого дня для кожної сторони визначається одна кінцева абсолютна цифра, що характеризує її стан і зобов'язання. Разом із тим залік ускладнює процедуру клірингу. Система заліку є найпридатнішою для ринків з великими обсягами, особливо для тих, де значна кількість угод укладається між відносно незначною кількістю учасників.

Існують системи заліку двох видів: двосторонній й багатосторонній.

Двостороннім, або парним, визначається залік, що відбувається між двома одними й тими самими сторонами, які впродовж одного робочого біржового дня уклали кілька угод щодо одного виду цінних паперів. У

будь-яку іншу дублюючу платіжну систему (для завершення грошових розрахунків).

Таким чином, при здійсненні клірингу на основі DVP клірингова компанія бере на себе ризики розрахунку вимог і зобов'язань і виконання угод (постачання паперів і грошей). Відзначимо, що механізми управління ризиками при використанні принципу DVP можуть бути різними. Зокрема, може застосовуватися правило повного або часткового депонування коштів і паперів, чи, наприклад, розвинута система кредитування коштами і паперами, забезпечена пулом банків.

Також використовується принцип солідарної відповідальності учасників ринку (створення гарантійного фонду), різні види страхування, система лімітів тощо.

Основна відмінність другої схеми клірингу від першої полягає в тому, що клірингова компанія в даному випадку стає контрагентом по угоді. Фактично, вона стає продавцем для покупця цінного паперу і покупцем для його продавця. При цьому клірингова компанія бере на себе кредитний ризик, що виникає при здійсненні угоди: у випадку відмови чи неможливості завершення угоди однієї зі сторін, клірингова компанія буде зобов'язана завершити цю угоду (продавши цінні папери покупцю або виплативши їхню вартість продавцю).

Таке серйозне залучення клірингової організації в операції на ринку багаторазово збільшує рівень ризику, якому піддається клірингова компанія, але це так само знижує ризики, яким піддаються учасники торгів.

Залежно від особливостей здійснення розрахунків між сторонами угоди, розрізняють такі системи клірингу [114]: 1) одинична система; 2) залік.

Одинична система є фундаментальною формою клірингу і виконання. Покупець цінних паперів після укладення угоди переводить грошові кошти або їхній еквівалент у допустиму для продавця форму. Продавець, своєю чергою, тримає цінні папери у формі, придатній для поставки покупцю. Після цього обидві сторони обговорюють певний механізм обміну паперів на гроші. Всі подальші угоди між сторонами протягом цього біржового дня здійснюються за цією самою схемою, але цілком незалежно від попередніх або подальших угод.

Систему заліку використовують за значної інтенсивності фондових операцій. Вона вможливає зведення розрахунків за певним видом цінних паперів до мінімальної кількості їх передач. Замість одиничної системи оброблення здійснюють сукупно, зрештою наприкінці робочого дня для кожної сторони визначається одна кінцева абсолютна цифра, що характеризує її стан і зобов'язання. Разом із тим залік ускладнює процедуру клірингу. Система заліку є найпридатнішою для ринків з великими обсягами, особливо для тих, де значна кількість угод укладається між відносно незначною кількістю учасників.

Існують системи заліку двох видів: двосторонній й багатосторонній.

Двостороннім, або парним, визначається залік, що відбувається між двома одними й тими самими сторонами, які впродовж одного робочого біржового дня уклали кілька угод щодо одного виду цінних паперів. У

цьому разі система двостороннього заліку дає змогу визначити підсумкове число належних передач кожною стороною цінних паперів або грошей. Таким чином здійснюється зіставлення зустрічних вимог і розрахунок чистого сальдо заборгованості одного контрагента іншому. Таке зіставлення може здійснюватися як за цінними паперами (за кожним видом цінних паперів), так і за грошовою сумою. Не завжди на одному й тому самому ринку метод грошового взаємозаліку може збігатися з методом взаємозаліку за цінними паперами (це залежить від способу і системи здійснення фінансових платежів і поставки цінних паперів). Двосторонній залік застосовують рідко, головним чином на позабіржовому ринку у відносинах між сторонами, які довіряють одне одному, а також на невеликих фондових біржах з невеликою кількістю учасників і незначним обігом.

За багатостороннього заліку процедура починається з того, що для кожного учасника клірингу здійснюється калькуляція його власних вимог або зобов'язань за всіма угодами за конкретний період (як правило, день). З усіх вимог конкретного учасника вираховують усі його зобов'язання й обчислюють чисте сальдо, для учасника сальдо називається «позицією». Якщо сальдо дорівнює нулю, має місце «закрита позиція»; якщо сальдо не дорівнює нулю — «відкрита позиція». Якщо сальдо додатне, тобто обсяг вимог конкретного учасника перевищує його зобов'язання, тоді вважають, що в нього відкрита «довга позиція». Якщо сальдо від'ємне, тобто зобов'язання учасника перевищують його вимогами, то вважають, що у нього відкрита «коротка позиція».

Процедура багатостороннього взаємозаліку з розрахунком чистих позицій учасників угоди на етапі клірингу у зарубіжній літературі дістала назву неттінг (від англ. netting).

За результатами процедури взаємозаліків за кожним видом цінних паперів і за грошовими засобами визначають учасників клірингу, які мають короткі позиції (їх називають нетто-боржниками) і учасників, які мають довгі позиції (їх називають нетто-кредиторами).

З технічного боку можна виділити дві принципово різні схеми клірингу на основі ССР — «відкрита пропозиція» і «новація».

Відкрита пропозиція. Особливість методу відкритої пропозиції полягає в тому, що при укладенні угоди договір між контрагентами по угоді не підписується.

Фактично, при збігу цін зустрічних заявок автоматично формуються два контракти: на купівлю активу між кліринговою палатою і брокером і аналогічний контракт на продаж активу з іншим брокером. У результаті брокерська організація — кліринговий член не піддається кредитному ризику. Метод відкритої пропозиції особливо ефективний у випадку анонімних торгів, при яких використовують принцип безупинного зустрічного аукціону.

Новація. Другий метод проведення клірингу за принципом ССР припускає укладення контракту на купівлю/продаж активу між контрагентами-брокерськими компаніями, з наступною перереєстрацією (новацією) виникаючих прав і зобов'язань на клірингову палату. При такому методі прове-

цьому разі система двостороннього заліку дає змогу визначити підсумкове число належних передач кожною стороною цінних паперів або грошей. Таким чином здійснюється зіставлення зустрічних вимог і розрахунок чистого сальдо заборгованості одного контрагента іншому. Таке зіставлення може здійснюватися як за цінними паперами (за кожним видом цінних паперів), так і за грошовою сумою. Не завжди на одному й тому самому ринку метод грошового взаємозаліку може збігатися з методом взаємозаліку за цінними паперами (це залежить від способу і системи здійснення фінансових платежів і поставки цінних паперів). Двосторонній залік застосовують рідко, головним чином на позабіржовому ринку у відносинах між сторонами, які довіряють одне одному, а також на невеликих фондових біржах з невеликою кількістю учасників і незначним обігом.

За багатостороннього заліку процедура починається з того, що для кожного учасника клірингу здійснюється калькуляція його власних вимог або зобов'язань за всіма угодами за конкретний період (як правило, день). З усіх вимог конкретного учасника вираховують усі його зобов'язання й обчислюють чисте сальдо, для учасника сальдо називається «позицією». Якщо сальдо дорівнює нулю, має місце «закрита позиція»; якщо сальдо не дорівнює нулю — «відкрита позиція». Якщо сальдо додатне, тобто обсяг вимог конкретного учасника перевищує його зобов'язання, тоді вважають, що в нього відкрита «довга позиція». Якщо сальдо від'ємне, тобто зобов'язання учасника перевищують його вимогами, то вважають, що у нього відкрита «коротка позиція».

Процедура багатостороннього взаємозаліку з розрахунком чистих позицій учасників угоди на етапі клірингу у зарубіжній літературі дістала назву неттінг (від англ. netting).

За результатами процедури взаємозаліків за кожним видом цінних паперів і за грошовими засобами визначають учасників клірингу, які мають короткі позиції (їх називають нетто-боржниками) і учасників, які мають довгі позиції (їх називають нетто-кредиторами).

З технічного боку можна виділити дві принципово різні схеми клірингу на основі ССР — «відкрита пропозиція» і «новація».

Відкрита пропозиція. Особливість методу відкритої пропозиції полягає в тому, що при укладенні угоди договір між контрагентами по угоді не підписується.

Фактично, при збігу цін зустрічних заявок автоматично формуються два контракти: на купівлю активу між кліринговою палатою і брокером і аналогічний контракт на продаж активу з іншим брокером. У результаті брокерська організація — кліринговий член не піддається кредитному ризику. Метод відкритої пропозиції особливо ефективний у випадку анонімних торгів, при яких використовують принцип безупинного зустрічного аукціону.

Новація. Другий метод проведення клірингу за принципом ССР припускає укладення контракту на купівлю/продаж активу між контрагентами-брокерськими компаніями, з наступною перереєстрацією (новацією) виникаючих прав і зобов'язань на клірингову палату. При такому методі прове-

дення клірингу і розрахунків учасники ринку несуть кредитні ризики до моменту реєстрації контрактів у кліринговій компанії, тобто до моменту здійснення новації. Метод новації більш пристосований для ринку низьколіквідних активів, а також для ринку, на якому знаходяться в обігу інструменти з відстроченим терміном виконання зобов'язань (наприклад, термінові контракти — ф'ючерси й опціони, для яких кредитний ризик є відкладеним у часі). Крім того, метод новації може бути використаний для ринку великих разових угод (наприклад, для великих облігаційних пакетів), що припускає договірний неанонімний характер здійснення операцій.

8.7. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД

Світова економічна криза і банкрутство багатьох банків гостро ставить питання про необхідність всебічної оцінки фінансового стану комерційних банків з метою уникнення ризику втрати грошей їх вкладниками. На сьогодні таку оцінку проводять за допомогою рейтингування. Перевагою цього підходу є те, що в процесі оцінки виконується не тільки внутрішній аналіз його діяльності, а й порівняння результатів роботи банку з результатами інших банків.

Науково обґрунтовані рейтинги банків виконують багато важливих функцій. Серед них такі:

- визначення місця банку серед інших банків, що, своєю чергою, дає можливість менеджеру оцінити «слабкі» та «сильні» сторони кредитної установи порівняно з іншими і прийняти адекватні рішення щодо вдосконалення її майбутньої діяльності;

- оцінка банків клієнтами — підприємствами і населенням, інвесторами для прийняття рішень стосовно співпраці з тією чи іншою банківською установою;

- міжнародна оцінка надійності та стабільності з метою налагодження контактів і надання рейтингу банківській системі країни загалом.

Основна мета рейтингового оцінювання у практичній сфері полягає у визначенні допустимого рівня довіри до банку з боку потенційних клієнтів, його надійності. Смисловою характеристикою цього терміна є категорії «стабільність» та «стійкість». Обидві характеристики тією чи іншою мірою покладено в основу різних рейтингових методик.

Методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Зокрема, сучасні підходи до організації моніторингу фінансового стану банків можна класифікувати наступним чином (табл. 8.3) [63]:

- 1) коефіцієнтний аналіз та аналіз однорідних груп (Німеччина, США);
- 2) рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків (США, Італія, Франція, Росія, Україна, Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики);

дення клірингу і розрахунків учасники ринку несуть кредитні ризики до моменту реєстрації контрактів у кліринговій компанії, тобто до моменту здійснення новації. Метод новації більш пристосований для ринку низьколіквідних активів, а також для ринку, на якому знаходяться в обігу інструменти з відстроченим терміном виконання зобов'язань (наприклад, термінові контракти — ф'ючерси й опціони, для яких кредитний ризик є відкладеним у часі). Крім того, метод новації може бути використаний для ринку великих разових угод (наприклад, для великих облігаційних пакетів), що припускає договірний неанонімний характер здійснення операцій.

8.7. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами ЗЕД

Світова економічна криза і банкрутство багатьох банків гостро ставить питання про необхідність всебічної оцінки фінансового стану комерційних банків з метою уникнення ризику втрати грошей їх вкладниками. На сьогодні таку оцінку проводять за допомогою рейтингування. Перевагою цього підходу є те, що в процесі оцінки виконується не тільки внутрішній аналіз його діяльності, а й порівняння результатів роботи банку з результатами інших банків.

Науково обґрунтовані рейтинги банків виконують багато важливих функцій. Серед них такі:

- визначення місця банку серед інших банків, що, своєю чергою, дає можливість менеджеру оцінити «слабкі» та «сильні» сторони кредитної установи порівняно з іншими і прийняти адекватні рішення щодо вдосконалення її майбутньої діяльності;

- оцінка банків клієнтами — підприємствами і населенням, інвесторами для прийняття рішень стосовно співпраці з тією чи іншою банківською установою;

- міжнародна оцінка надійності та стабільності з метою налагодження контактів і надання рейтингу банківській системі країни загалом.

Основна мета рейтингового оцінювання у практичній сфері полягає у визначенні допустимого рівня довіри до банку з боку потенційних клієнтів, його надійності. Смисловою характеристикою цього терміна є категорії «стабільність» та «стійкість». Обидві характеристики тією чи іншою мірою покладено в основу різних рейтингових методик.

Методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Зокрема, сучасні підходи до організації моніторингу фінансового стану банків можна класифікувати наступним чином (табл. 8.3) [63]:

- 1) коефіцієнтний аналіз та аналіз однорідних груп (Німеччина, США);
- 2) рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків (США, Італія, Франція, Росія, Україна, Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики);

СИСТЕМИ МОНИТОРИНГУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ [63]

№ за/п	Підходи до організації Мониторингу фінансового стану банків	Системи моніторингу фінансового стану банків	Основні методи аналізу та оцінки фінансової стійкості, що застосовуються у системах моніторингу
1.	Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп	BAKIS (Німеччина), Bank Monitoring Screens — BMS (США).	метод порівняння фактичних значень відповідних показників з встановленими нормативними (плановими) значеннями; метод порівняння фактичних значень показників з середніми їх величинами по групі однорідних банків;
2.	Рейтингові системи оцінки: - «інсайдерські» - «дистанційні»	CAMELS (США); CAMELS (Україна); CAMELS (Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики); UBSS (США); CAMEL (РФ); VOPEC (США); CAMEO (США); ROCA (США); CAEL (США); PATROL (Італія); ORAP (Франція); CAMELS (в складі BASIC) — Аргентина.	індексний метод; бальний метод; метод порівняння з показниками банків —лідерів; факторний аналіз; метод порівняння фактичних значень показників з середніми їх величинами по групі однорідних банків;
3.	Системи комплексної оцінки банківського ризику	RAST (Нідерланди), RATE (Великобританія).	індексний метод; експертний метод;
4.	Статистичні моделі: - розрахунок рейтингів та Рейтингових понижень - прогнозування банкрутств і «виживання» - очікуваних збитків	SEER Rating (США), SCOR (США); SEER Risk Rank (США), Bank Calculator — OCC (США); SAABA (Франція).	дискримінантний аналіз; кореляційний аналіз; аналіз темпів зростання значень певних показників; факторний аналіз; регресійний аналіз; метод аналізу динаміки та побудови тренду;
5.	Макро- та мікроруденційний аналіз	Система ПФУ, стрес-тестування (країни-члени МВФ).	сценарний аналіз; аналіз чутливості портфеля; метод розрахунку максимальних втрат.

СИСТЕМИ МОНИТОРИНГУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ [63]

№ за/п	Підходи до організації Мониторингу фінансового стану банків	Системи моніторингу фінансового стану банків	Основні методи аналізу та оцінки фінансової стійкості, що застосовуються у системах моніторингу
1.	Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп	BAKIS (Німеччина), Bank Monitoring Screens — BMS (США).	метод порівняння фактичних значень відповідних показників з встановленими нормативними (плановими) значеннями; метод порівняння фактичних значень показників з середніми їх величинами по групі однорідних банків;
2.	Рейтингові системи оцінки: - «інсайдерські» - «дистанційні»	CAMELS (США); CAMELS (Україна); CAMELS (Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики); UBSS (США); CAMEL (РФ); VOPEC (США); CAMEO (США); ROCA (США); CAEL (США); PATROL (Італія); ORAP (Франція); CAMELS (в складі BASIC) — Аргентина.	індексний метод; бальний метод; метод порівняння з показниками банків —лідерів; факторний аналіз; метод порівняння фактичних значень показників з середніми їх величинами по групі однорідних банків;
3.	Системи комплексної оцінки банківського ризику	RAST (Нідерланди), RATE (Великобританія).	індексний метод; експертний метод;
4.	Статистичні моделі: - розрахунок рейтингів та Рейтингових понижень - прогнозування банкрутств і «виживання» - очікуваних збитків	SEER Rating (США), SCOR (США); SEER Risk Rank (США), Bank Calculator — OCC (США); SAABA (Франція).	дискримінантний аналіз; кореляційний аналіз; аналіз темпів зростання значень певних показників; факторний аналіз; регресійний аналіз; метод аналізу динаміки та побудови тренду;
5.	Макро- та мікроруденційний аналіз	Система ПФУ, стрес-тестування (країни-члени МВФ).	сценарний аналіз; аналіз чутливості портфеля; метод розрахунку максимальних втрат.

3) комплексні оцінки банківського ризику (Великобританія, Нідерланди);

4) статистичні моделі (системи «попереднього реагування») (США);

5) макропруденційний аналіз (країни-члени МВФ).

Застосування кожного з цих підходів передбачає виконання відповідних завдань, зокрема: 1) оцінку поточного фінансового стану (стійкості); 2) прогнозування майбутнього фінансового стану; 3) визначення категорії ризику; 4) кількісний аналіз та певні статистичні процедури.

Варто відзначити, що рейтингові системи, коефіцієнтний аналіз, комплексні оцінки банківських ризиків забезпечують оцінку поточного фінансового стану комерційних банків, тобто оцінку їх фінансової стійкості на певну дату. Для оцінки фінансової стійкості банку в майбутньому призначені статистичні моделі.

У міжнародній банківській практиці здебільшого використовують недержавні рейтинги, перевагою яких є їх відкритість. Публікація рейтингів незалежними агентствами дає змогу самостійно вибрати банк, який відповідає необхідним критеріям. Об'єктивність таких рейтингів значною мірою залежить від достовірності даних і системи використовуваних показників.

Контрольні питання:

1. Проаналізуйте способи платежу з позицій визначення переваг та недоліків їх використання для експортера та імпортера.

2. Визначте переваги та недоліки використання у здійсненні міжнародних розрахунків документарних та недокументарних форм платежу.

3. Серед недокументарних форм розрахунків визначіть, яка, на Вашу думку, є найбільш зручною і безпечною у використанні: а) якщо Ви експортер; б) якщо Ви імпортер.

4. Ви виробник товару, який вперше виходить на світовий ринок. Яку форму розрахунку Ви оберете для співпраці із своїм зарубіжним партнером і чому?

5. Наскільки важливо ґрунтовно підходити до вибору комерційного банку суб'єкту ЗЕД? Які методи оцінки надійності комерційних банків, на Вашу думку, є найбільш показовим?

3) комплексні оцінки банківського ризику (Великобританія, Нідерланди);

4) статистичні моделі (системи «попереднього реагування») (США);

5) макропруденційний аналіз (країни-члени МВФ).

Застосування кожного з цих підходів передбачає виконання відповідних завдань, зокрема: 1) оцінку поточного фінансового стану (стійкості); 2) прогнозування майбутнього фінансового стану; 3) визначення категорії ризику; 4) кількісний аналіз та певні статистичні процедури.

Варто відзначити, що рейтингові системи, коефіцієнтний аналіз, комплексні оцінки банківських ризиків забезпечують оцінку поточного фінансового стану комерційних банків, тобто оцінку їх фінансової стійкості на певну дату. Для оцінки фінансової стійкості банку в майбутньому призначені статистичні моделі.

У міжнародній банківській практиці здебільшого використовують недержавні рейтинги, перевагою яких є їх відкритість. Публікація рейтингів незалежними агентствами дає змогу самостійно вибрати банк, який відповідає необхідним критеріям. Об'єктивність таких рейтингів значною мірою залежить від достовірності даних і системи використовуваних показників.

Контрольні питання:

1. Проаналізуйте способи платежу з позицій визначення переваг та недоліків їх використання для експортера та імпортера.

2. Визначте переваги та недоліки використання у здійсненні міжнародних розрахунків документарних та недокументарних форм платежу.

3. Серед недокументарних форм розрахунків визначіть, яка, на Вашу думку, є найбільш зручною і безпечною у використанні: а) якщо Ви експортер; б) якщо Ви імпортер.

4. Ви виробник товару, який вперше виходить на світовий ринок. Яку форму розрахунку Ви оберете для співпраці із своїм зарубіжним партнером і чому?

5. Наскільки важливо ґрунтовно підходити до вибору комерційного банку суб'єкту ЗЕД? Які методи оцінки надійності комерційних банків, на Вашу думку, є найбільш показовим?

Розділ 9. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

9.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки

Мотиви виходу фірми на зовнішній ринок, як правило, розглядають на трьох рівнях: глобальному (сучасні тенденції міжнародних економічних відносин), національному (місце країни в міжнародному розподілі праці) і власне фірмовому.

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід цивілізованих країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу.

Передумовами процесу глобалізації виступають:

- міжнародна спеціалізація виробництва і торгівля товарами та послугами;
- об'єднання сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів;
- конкурентна боротьба за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах;
- виснаження природних ресурсів планети і загострення боротьби за їх використання;
- збільшення ризику загально екологічної катастрофи;
- інтернаціоналізація капіталу;
- інформаційна революція, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж.

Сучасна участь України в міжнародній економічній діяльності (національний рівень) обумовлена:

- переходом до ринкової економіки, який спричинив лібералізацію усього економічного життя, у тому числі і зовнішньої торгівлі;
- розпадом СРСР і РЕВ (Ради економічної взаємодопомоги), що змусило різко переглянути систему традиційних зв'язків з деякими країнами і перетворило багато традиційних зв'язків на зовнішньоекономічні;
- зобов'язаннями перед міжнародними організаціями.

Основною метою, з якою безпосередньо підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Мотивами виходу підприємств на міжнародні ринки можуть бути [64]:

- обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку;
- рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розмішувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску

Розділ 9. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

9.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки

Мотиви виходу фірми на зовнішній ринок, як правило, розглядають на трьох рівнях: глобальному (сучасні тенденції міжнародних економічних відносин), національному (місце країни в міжнародному розподілі праці) і власне фірмовому.

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід цивілізованих країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу.

Передумовами процесу глобалізації виступають:

- міжнародна спеціалізація виробництва і торгівля товарами та послугами;
- об'єднання сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів;
- конкурентна боротьба за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах;
- виснаження природних ресурсів планети і загострення боротьби за їх використання;
- збільшення ризику загально екологічної катастрофи;
- інтернаціоналізація капіталу;
- інформаційна революція, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж.

Сучасна участь України в міжнародній економічній діяльності (національний рівень) обумовлена:

- переходом до ринкової економіки, який спричинив лібералізацію усього економічного життя, у тому числі і зовнішньої торгівлі;
- розпадом СРСР і РЕВ (Ради економічної взаємодопомоги), що змусило різко переглянути систему традиційних зв'язків з деякими країнами і перетворило багато традиційних зв'язків на зовнішньоекономічні;
- зобов'язаннями перед міжнародними організаціями.

Основною метою, з якою безпосередньо підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Мотивами виходу підприємств на міжнародні ринки можуть бути [64]:

- обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку;
- рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розмішувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску

конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства;

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;
- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- продовження життєвого циклу товару;
- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;
- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;
- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;
- активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний спосіб виходу на зовнішню арену;
- підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин;
- отримання доступу до ноу-хау, який можливий за умови тривалої роботи на відповідних закордонних ринках, наприклад у формі партнерства с фірмами;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і економічного зростання.

Компанії, що вирішила вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі — як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль із боку держави, ряд нетарифних бар'єрів [141]. Міжнародний маркетинг є дуже складним, оскільки охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, постачання, фінанси і т.п. крім того тут необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство наміряється здійснювати свою діяльність. Можуть мати місце різниця в каналах розповсюдження, методах транспортування та зберігання, законодавчому та юридичному забезпеченні, митних правилах. Всі ці особливості значно підвищують загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку. Тому підприємству необхідно дуже ретельно обирати форми виходу на зовнішні ринки.

конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства;

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;
- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- продовження життєвого циклу товару;
- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;
- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;
- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;
- активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний спосіб виходу на зовнішню арену;
- підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин;
- отримання доступу до ноу-хау, який можливий за умови тривалої роботи на відповідних закордонних ринках, наприклад у формі партнерства с фірмами;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і економічного зростання.

Компанії, що вирішила вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі — як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль із боку держави, ряд нетарифних бар'єрів [141]. Міжнародний маркетинг є дуже складним, оскільки охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, постачання, фінанси і т.п. крім того тут необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство наміряється здійснювати свою діяльність. Можуть мати місце різниця в каналах розповсюдження, методах транспортування та зберігання, законодавчому та юридичному забезпеченні, митних правилах. Всі ці особливості значно підвищують загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку. Тому підприємству необхідно дуже ретельно обирати форми виходу на зовнішні ринки.

9.2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки

Організація міжнародної діяльності фірми передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови. Вона може зупинитися на експорті, спільній підприємницькій діяльності чи прямому інвестуванні за кордоном. Кожний наступний стратегічний підхід потребує прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє і більш високі прибутки. Форми виходу на зовнішні ринки зображено на рис 9.1.

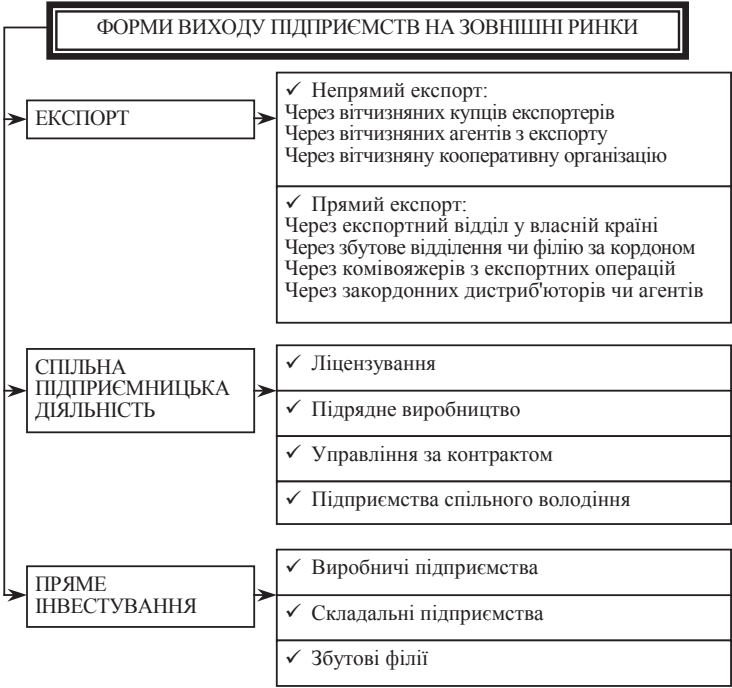


Рис.9.1. Форми виходу на зовнішні ринки

У випадку стратегії експортування виробництво залишається на національній території, що має свої недоліки та переваги. Спільне підприємництво та пряме інвестування потребують організації виробництва за кордоном. При цьому деякі форми спільного підприємництва реалізу-

9.2. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки

Організація міжнародної діяльності фірми передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови. Вона може зупинитися на експорті, спільній підприємницькій діяльності чи прямому інвестуванні за кордоном. Кожний наступний стратегічний підхід потребує прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє і більш високі прибутки. Форми виходу на зовнішні ринки зображено на рис 9.1.

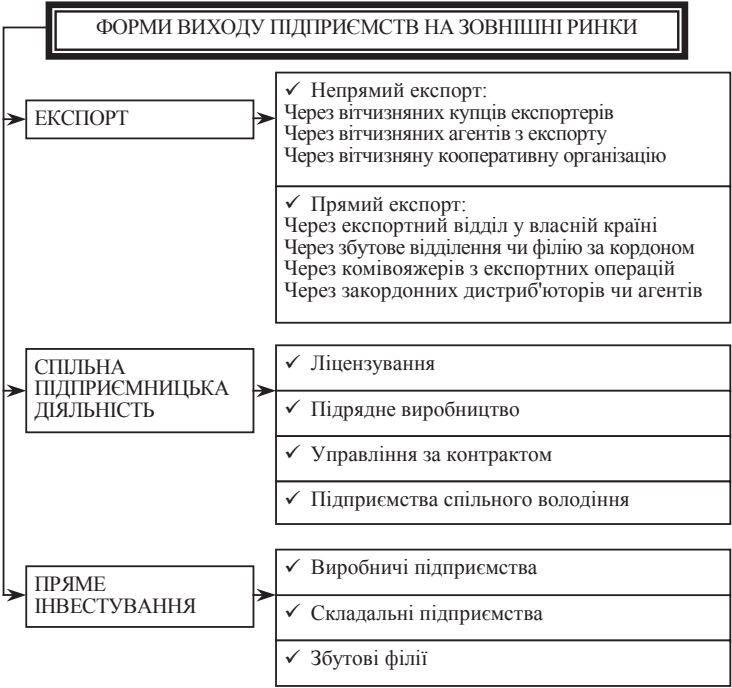


Рис.9.1. Форми виходу на зовнішні ринки

У випадку стратегії експортування виробництво залишається на національній території, що має свої недоліки та переваги. Спільне підприємництво та пряме інвестування потребують організації виробництва за кордоном. При цьому деякі форми спільного підприємництва реалізу-

ються на основі укладення контрактів, без додаткових інвестицій, а спільне володіння та пряме інвестування передбачають інвестиції, тобто довгострокові вкладення капіталу в підприємства, соціально-економічні програми, підприємницькі та інноваційні проекти. Це зумовлює виділення певних форм стратегій виходу на зовнішній ринок. [139]

Розглянемо особливості кожної форми та умови їх використання.

Під **експортом** розуміється реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Переваги цього способу [64]:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
 - потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
 - забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.
- Розрізняють прямий та непрямий експорт.

Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно. Відомо декілька способів організації прямого експорту:

а) експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок;

б) закордонний відділ продажу чи дочірня компанія, яка забезпечує ефект безпосередньої присутності на ринку та здійснення контролю за виконанням маркетингових програм; закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та розподілення продукції, інколи на нього покладаються організації, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

в) торгові представники, для пошуку закордонних клієнтів, тобто компанія використовує своїх торгових представників;

г) іноземні дистриб'ютори чи агенти. Для організації продажу продукції компанія звертається до закордонних дистриб'юторів чи агентів, які можуть бути наділені виключними чи обмеженими правами на представництво виробника в конкретній країні [91, с. 483].

У той же час застосування цього методу торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торговельного досвіду компанії в цілому. У протилежному разі фінансові витрати підприємства не тільки не скоротяться, але й можуть значно зрости. Крім того, міжнародна торгівля порівняно з внутрішньою є ризикованішою, що зумовлено відмінностями економічних, правових та соціальних умов у різних країнах, їх традиціями та звичаями, а також великими відстанями між торговельними партнерами. У результаті для проведення міжнародних торговельних операцій буває доцільно залучати посередників. **Непрямий експорт** передбачає організацію:

- торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);
- торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукциони та виставки/ярмарки.

ються на основі укладення контрактів, без додаткових інвестицій, а спільне володіння та пряме інвестування передбачають інвестиції, тобто довгострокові вкладення капіталу в підприємства, соціально-економічні програми, підприємницькі та інноваційні проекти. Це зумовлює виділення певних форм стратегій виходу на зовнішній ринок. [139]

Розглянемо особливості кожної форми та умови їх використання.

Під **експортом** розуміється реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Переваги цього способу [64]:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
 - потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
 - забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.
- Розрізняють прямий та непрямий експорт.

Прямий експорт передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно. Відомо декілька способів організації прямого експорту:

а) експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок;

б) закордонний відділ продажу чи дочірня компанія, яка забезпечує ефект безпосередньої присутності на ринку та здійснення контролю за виконанням маркетингових програм; закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та розподілення продукції, інколи на нього покладаються організації, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

в) торгові представники, для пошуку закордонних клієнтів, тобто компанія використовує своїх торгових представників;

г) іноземні дистриб'ютори чи агенти. Для організації продажу продукції компанія звертається до закордонних дистриб'юторів чи агентів, які можуть бути наділені виключними чи обмеженими правами на представництво виробника в конкретній країні [91, с. 483].

У той же час застосування цього методу торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торговельного досвіду компанії в цілому. У протилежному разі фінансові витрати підприємства не тільки не скоротяться, але й можуть значно зрости. Крім того, міжнародна торгівля порівняно з внутрішньою є ризикованішою, що зумовлено відмінностями економічних, правових та соціальних умов у різних країнах, їх традиціями та звичаями, а також великими відстанями між торговельними партнерами. У результаті для проведення міжнародних торговельних операцій буває доцільно залучати посередників. **Непрямий експорт** передбачає організацію:

- торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);
- торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукциони та виставки/ярмарки.

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі. Непрямий експорт має дві переваги: по-перше, його здійснення не потребує значних засобів, відсутня необхідність створення експортного відділу, який буде займатися продажем за кордоном чи встановлювати контакти з іноземними партнерами. По-друге, такий експорт менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги [91, с. 482]. Використання посередників при експорті має не тільки переваги, а й недоліки:

- ізолюваність виробника від ринку, відсутність інформації про реакцію споживача на товар;

- залежність експортера від посередника;

- недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера;

- відсутність у посередника в силу різних причин прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку.

Наступною формою виходу підприємств на зовнішні ринки є **ліцензування — спільна підприємницька діяльність** (СПД), яка базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Залежно від характеру предмета і правової основи, міжнародні операції по торгівлі науково-технічними знаннями поділяються на два види:

- 1) операції по торгівлі патентами і ліцензіями;

- 2) операції по торгівлі технічними послугами.

Предметом ліцензії може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту, тобто юридичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в певній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права — патентів, що належать третім особам. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу здобуває виробничий досвід, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування при СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за рубежом з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, пере-

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі. Непрямий експорт має дві переваги: по-перше, його здійснення не потребує значних засобів, відсутня необхідність створення експортного відділу, який буде займатися продажем за кордоном чи встановлювати контакти з іноземними партнерами. По-друге, такий експорт менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги [91, с. 482]. Використання посередників при експорті має не тільки переваги, а й недоліки:

- ізолюваність виробника від ринку, відсутність інформації про реакцію споживача на товар;

- залежність експортера від посередника;

- недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера;

- відсутність у посередника в силу різних причин прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку.

Наступною формою виходу підприємств на зовнішні ринки є **ліцензування — спільна підприємницька діяльність** (СПД), яка базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Залежно від характеру предмета і правової основи, міжнародні операції по торгівлі науково-технічними знаннями поділяються на два види:

- 1) операції по торгівлі патентами і ліцензіями;

- 2) операції по торгівлі технічними послугами.

Предметом ліцензії може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту, тобто юридичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в певній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права — патентів, що належать третім особам. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу здобуває виробничий досвід, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування при СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за рубежом з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, пере-

глядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що не становлять інтерес сьогодні. У цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди. [64] Переваги торгівлі ліцензіями представлено у таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

ПЕРЕВАГИ ТОРГІВЛІ ЛІЦЕНЗІЯМИ [66, С. 117]

Для ліцензіара	Для ліцензіата
✓ в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу; ✓ одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової продукції; ✓ використати місцеву, більш дешеву робочу силу; ✓ забезпечити близькість до джерел сировини; ✓ перебороти валютні та митні обмеження	✓ можливість економії на науково-дослідних роботах; ✓ одночасно доступ до передових науково-технічних досягнень; ✓ купівля ліцензій доповнює і розширює власні дослідження; ✓ можливість здійснення процесу диверсифікації; ✓ купівля ліцензії дозволяє виграти час, що особливо важливо в зв'язку із скороченням періоду морального старіння товару і приєднання до найновіших технологічних досягнень

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому цей напрямок популярний серед малих та середніх підприємств. В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

Франчайзинг — це така організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуг під своїм товарним знаком. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Іншим різновидом стратегії СПД є *виробництво за контрактом*, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу [64]:

- дефіцит власних потужностей;
- наявність перешкод для експорту у відповідну країну;
- високі транспортні витрати;
- економія на факторах виробництва.

Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих.

глядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що не становлять інтерес сьогодні. У цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди. [64] Переваги торгівлі ліцензіями представлено у таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

ПЕРЕВАГИ ТОРГІВЛІ ЛІЦЕНЗІЯМИ [66, С. 117]

Для ліцензіара	Для ліцензіата
✓ в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу; ✓ одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової продукції; ✓ використати місцеву, більш дешеву робочу силу; ✓ забезпечити близькість до джерел сировини; ✓ перебороти валютні та митні обмеження	✓ можливість економії на науково-дослідних роботах; ✓ одночасно доступ до передових науково-технічних досягнень; ✓ купівля ліцензій доповнює і розширює власні дослідження; ✓ можливість здійснення процесу диверсифікації; ✓ купівля ліцензії дозволяє виграти час, що особливо важливо в зв'язку із скороченням періоду морального старіння товару і приєднання до найновіших технологічних досягнень

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому цей напрямок популярний серед малих та середніх підприємств. В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

Франчайзинг — це така організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуг під своїм товарним знаком. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Іншим різновидом стратегії СПД є *виробництво за контрактом*, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу [64]:

- дефіцит власних потужностей;
- наявність перешкод для експорту у відповідну країну;
- високі транспортні витрати;
- економія на факторах виробництва.

Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих.

До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку давальницької сировини — толінгові операції. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок також має недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, з меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Однією з форм сумісного підприємництва — є *керування за контрактом* Management Contracting, вона знаходить широке використання в країнах що розвиваються, які мають капітал та персонал, але не мають необхідних ноу-хау та кваліфікованих робітників. Пропозиції відносно кооперації з участю закордонного капіталу в цих країнах часто відхиляються через страх допустити безмірну іноземну присутність. Угода на проведення комплексу робіт в області менеджменту обмежено в часі, і наприкінці угоди закордонні спеціалісти будуть замінені на місцевих. Отже, використовуючи Management Contracting, фірма експортує не товар, а управлінські послуги. Частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення *підприємства спільного володіння*. Спільне володіння — форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно з іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства також можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є:

- зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва;
- можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб;
- набуття управлінського досвіду на нових ринках;
- пристосування до країни, що приймає.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить *прямому інвестуванню* чи трансферту капіталу.

До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку давальницької сировини — толінгові операції. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок також має недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, з меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Однією з форм сумісного підприємництва — є *керування за контрактом* Management Contracting, вона знаходить широке використання в країнах що розвиваються, які мають капітал та персонал, але не мають необхідних ноу-хау та кваліфікованих робітників. Пропозиції відносно кооперації з участю закордонного капіталу в цих країнах часто відхиляються через страх допустити безмірну іноземну присутність. Угода на проведення комплексу робіт в області менеджменту обмежено в часі, і наприкінці угоди закордонні спеціалісти будуть замінені на місцевих. Отже, використовуючи Management Contracting, фірма експортує не товар, а управлінські послуги. Частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення *підприємства спільного володіння*. Спільне володіння — форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно з іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства також можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є:

- зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва;
- можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб;
- набуття управлінського досвіду на нових ринках;
- пристосування до країни, що приймає.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить *прямому інвестуванню* чи трансферту капіталу.

тримувати взаємовідносини з цільовим ринком [141]. Відповідно важливим етапом здійснення зовнішньоторговельних операцій є вивчення комплексу характеристик та даних, які визначають властивості світового ринку або ринків окремих географічних регіонів чи певних країн (рис.9.2)



Рис.9.2. Напрямки дослідження потенційного зовнішнього ринку

Розглянемо більш детально кожен складову дослідження потенційного зовнішнього ринку.

1. Дослідження ринкового, підприємницького середовища на зовнішніх ринках передбачає аналіз комплексу умов організації бізнесу за межами своєї країни у конкретному ринковому просторі — як у світовому або регіональному, так і в межах окремої іноземної держави.

Існує 8 груп факторів (елементів) зовнішнього підприємницького макросередовища[76]:

✓ Демографічні — пов'язані з характеристикою населення відповідного ЗР або його сегмента. Вони включають такі показники: чисель-

тримувати взаємовідносини з цільовим ринком [141]. Відповідно важливим етапом здійснення зовнішньоторговельних операцій є вивчення комплексу характеристик та даних, які визначають властивості світового ринку або ринків окремих географічних регіонів чи певних країн (рис.9.2)

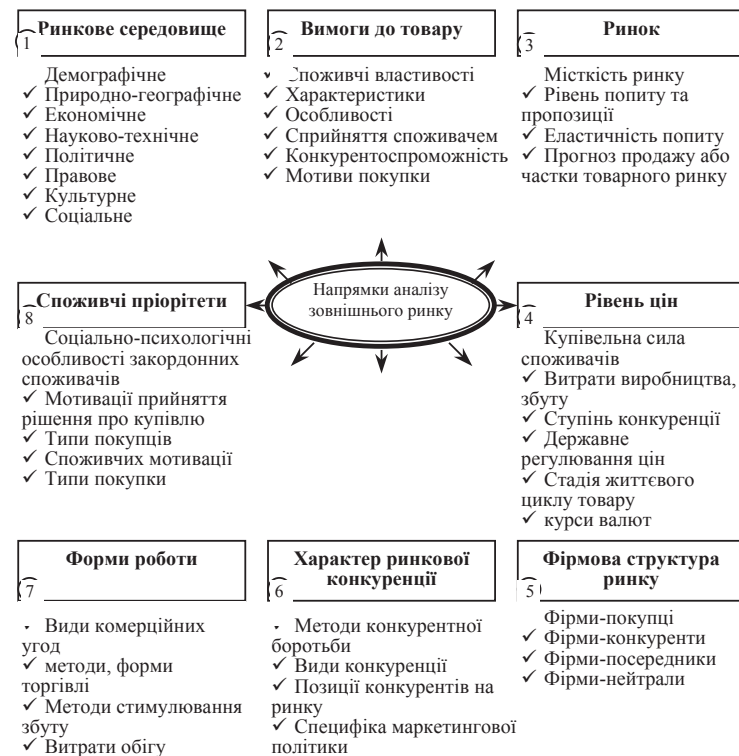


Рис.9.2. Напрямки дослідження потенційного зовнішнього ринку

Розглянемо більш детально кожен складову дослідження потенційного зовнішнього ринку.

1. Дослідження ринкового, підприємницького середовища на зовнішніх ринках передбачає аналіз комплексу умов організації бізнесу за межами своєї країни у конкретному ринковому просторі — як у світовому або регіональному, так і в межах окремої іноземної держави.

Існує 8 груп факторів (елементів) зовнішнього підприємницького макросередовища[76]:

✓ Демографічні — пов'язані з характеристикою населення відповідного ЗР або його сегмента. Вони включають такі показники: чисель-

Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Інвестування може виконуватися підприємством самостійно або разом з господарчими суб'єктами країни, в яку ввозиться капітал. В останньому випадку мова йде про вищезгадане створення спільного підприємства. При самостійному вкладенні капіталу за кордоном фірма приймає підприємство під свою повну відповідальність. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД.

При створенні закордонної виробничої філії фірма може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, коли необхідний контроль над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу. Товари і маркетинг досить складні і вимагають об'єднання ресурсів декількох країн;
- міждержавна раціоналізація виробництва, коли є істотні розходження у вартості робочої сили, капіталу, сировини. Виготовлення комплектуючих частин у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій країні, де дешевша робоча сила;
- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває на різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;
- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств;
- політичні мотиви, коли інвестиції в економіку певної країни пов'язані з її політичними рішеннями щодо інших країн.

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевшої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища. [64]

9.3. Вивчення й аналіз умов ринку

Основою для інформаційного середовища виходу на зовнішні ринки є маркетинг. Ф.Котлер визначає маркетингове середовище як сукупність факторів, які впливають на спроможність підприємства розвивати й під-

Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Інвестування може виконуватися підприємством самостійно або разом з господарчими суб'єктами країни, в яку ввозиться капітал. В останньому випадку мова йде про вищезгадане створення спільного підприємства. При самостійному вкладенні капіталу за кордоном фірма приймає підприємство під свою повну відповідальність. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД.

При створенні закордонної виробничої філії фірма може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, коли необхідний контроль над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу. Товари і маркетинг досить складні і вимагають об'єднання ресурсів декількох країн;
- міждержавна раціоналізація виробництва, коли є істотні розходження у вартості робочої сили, капіталу, сировини. Виготовлення комплектуючих частин у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій країні, де дешевша робоча сила;
- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває на різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;
- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств;
- політичні мотиви, коли інвестиції в економіку певної країни пов'язані з її політичними рішеннями щодо інших країн.

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевшої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища. [64]

9.3. Вивчення й аналіз умов ринку

Основою для інформаційного середовища виходу на зовнішні ринки є маркетинг. Ф.Котлер визначає маркетингове середовище як сукупність факторів, які впливають на спроможність підприємства розвивати й під-

ність населення та його статевовікова піраміда; густота населення; рівень та темпи народжуваності і смертності населення; рівень старіння населення; рівень міграції населення; питома вага міського та сільського населення; зміни в уявленні про сім'ю та її характер тощо.

✓ Природно-географічні та екологічні, які представлені, головним чином, кліматичними і ресурсними умовами конкретного регіону. У цій частині ринкового середовища велике значення має завдання забезпечення не тільки оптимальних природних і ресурсних умов бізнесу, а й екологічного захисту при організації та веденні ЗЕД, раціонального використання та відтворення природних ресурсів.

✓ Економічні, що визначені темпами економічного росту та обсягами виробництва і торгівлі відповідних зарубіжних країн та регіонів, рівнем та розподілом поточних доходів, витрат та заощаджень населення, можливостями використання кредиту тощо.

✓ Науково-технічні, що формуються умовами розвитку НТП, включаючи: обсяги державних та приватних капіталовкладень у розвиток науки і техніки; кількість вчених, винахідників та обсяг запатентованих ними винаходів і вдосконалень; популярність та оснащеність науково-технічних інститутів і лабораторій тощо.

✓ Політичні включають: політичну стабільність або нестабільність; зміст урядових програм та програм провідних партій і політичних угруповань; основна спрямованість та характер державного регулювання економічного життя, експортно-імпоротної діяльності та діяльності іноземних суб'єктів тощо.

✓ Правові норми, які регулюють підприємництво у рамках конкретного ринку та забезпечують: умови для економічних контактів з іноземними партнерами; захист національних інтересів; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів; охорону навколишнього середовища тощо.

✓ Культурні — визначають індивідуалізацію запитів представників закордонних фірм, зарубіжних споживачів відносно іноземних товарів та послуг і зв'язані з такими характеристиками: рівень освіти та професіоналізм; ступінь прихильності основним традиційним культурним цінностям; релігійні уявлення; відношення до світобудови, природи, суспільства; самооцінка; схильність до впливу субкультурних факторів та референтних груп; життєва позиція; стиль та спосіб життя тощо.

✓ Соціальні фактори, які відображають ступінь повноності або згладженості відмінностей у соціально-економічному стані окремих груп населення, рівень соціальної стабільності, характер соціальних конфліктів та соціальної боротьби тощо, і характеризуються: станом окремих соціальних прошарків зарубіжного суспільства; розподілом зарубіжного суспільства за приналежністю до різних класів та груп.

До факторів зовнішнього підприємницького мікросередовища належать: споживачі, конкуренти, посередники, постачальники, контактні аудиторії.

У зв'язку з цим для фірми важливо не тільки вивчати специфіку елементів ринкового середовища та забезпечити їх оптимальне сполу-

ність населення та його статевовікова піраміда; густота населення; рівень та темпи народжуваності і смертності населення; рівень старіння населення; рівень міграції населення; питома вага міського та сільського населення; зміни в уявленні про сім'ю та її характер тощо.

✓ Природно-географічні та екологічні, які представлені, головним чином, кліматичними і ресурсними умовами конкретного регіону. У цій частині ринкового середовища велике значення має завдання забезпечення не тільки оптимальних природних і ресурсних умов бізнесу, а й екологічного захисту при організації та веденні ЗЕД, раціонального використання та відтворення природних ресурсів.

✓ Економічні, що визначені темпами економічного росту та обсягами виробництва і торгівлі відповідних зарубіжних країн та регіонів, рівнем та розподілом поточних доходів, витрат та заощаджень населення, можливостями використання кредиту тощо.

✓ Науково-технічні, що формуються умовами розвитку НТП, включаючи: обсяги державних та приватних капіталовкладень у розвиток науки і техніки; кількість вчених, винахідників та обсяг запатентованих ними винаходів і вдосконалень; популярність та оснащеність науково-технічних інститутів і лабораторій тощо.

✓ Політичні включають: політичну стабільність або нестабільність; зміст урядових програм та програм провідних партій і політичних угруповань; основна спрямованість та характер державного регулювання економічного життя, експортно-імпоротної діяльності та діяльності іноземних суб'єктів тощо.

✓ Правові норми, які регулюють підприємництво у рамках конкретного ринку та забезпечують: умови для економічних контактів з іноземними партнерами; захист національних інтересів; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів; охорону навколишнього середовища тощо.

✓ Культурні — визначають індивідуалізацію запитів представників закордонних фірм, зарубіжних споживачів відносно іноземних товарів та послуг і зв'язані з такими характеристиками: рівень освіти та професіоналізм; ступінь прихильності основним традиційним культурним цінностям; релігійні уявлення; відношення до світобудови, природи, суспільства; самооцінка; схильність до впливу субкультурних факторів та референтних груп; життєва позиція; стиль та спосіб життя тощо.

✓ Соціальні фактори, які відображають ступінь повноності або згладженості відмінностей у соціально-економічному стані окремих груп населення, рівень соціальної стабільності, характер соціальних конфліктів та соціальної боротьби тощо, і характеризуються: станом окремих соціальних прошарків зарубіжного суспільства; розподілом зарубіжного суспільства за приналежністю до різних класів та груп.

До факторів зовнішнього підприємницького мікросередовища належать: споживачі, конкуренти, посередники, постачальники, контактні аудиторії.

У зв'язку з цим для фірми важливо не тільки вивчати специфіку елементів ринкового середовища та забезпечити їх оптимальне сполу-

чення, а й відповідно на нього впливати, у чому неабияку роль відіграє відділ по зв'язках з громадськістю, або паблік рилейшнз, який надає належну інформацію про цілі та характер діяльності фірми.

2. Вивчення вимог зовнішнього ринку до товару. Виробники повинні вміти оцінити товар з позицій покупців та споживачів, визначити плюси та мінуси продукції, що випускається. Якщо виходити з того, що «товар — це комплекс корисних властивостей речі», то предметом аналізу товару стають його споживчі властивості, достоїнства і недоліки порівняно зі зразками, уже наявними на ринку. Слід з'ясувати, чим товар є у сприйнятті споживача. У зв'язку з цим особливого значення набуває не просто набір споживчих властивостей та характеристик товару, а розуміння того, як товар сприймається самим споживачем, якому передусім важливо, яким чином цей товар може допомогти задовольнити певну його потребу або розв'язати проблему, яка перед ним стоїть. Те, що потрібно конкретному кінцевому споживачу у сенсі властивостей та особливостей товару, для виробника та продавця складається у поняття конкурентоспроможності товару, і завдання продуцента — добитися її рівня, який би відповідав запитам конкретного ринку та конкретних споживачів. Інколи для успішної ЗЕД не потрібний найвищий рівень конкурентоспроможності товару.

Не менш важливим є виявлення і детальне дослідження тих категорій осіб (покупців і споживачів), котрим адресована продукція фірми, а також їхніх навичок і мотивів, якими вони керуються у своїй поведінці на ринку. Дослідження такого типу передбачають аналіз основних суб'єктивних і об'єктивних чинників, що формують смак і надання покупцем переваги тому чи іншому товару. Вивченню підлягають демографічна характеристика покупців, розподіл прибутку, соціальні чинники, що впливають на поведінку даної групи населення, психологію. Ці напрямки аналізу звичайно об'єднуються в поняття «дослідження мотивацій».[130]

3. Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому. Основна мета такого дослідження — визначити (загалом або щодо кожного ринку зокрема) потенціал продажу і скласти прогноз на майбутнє. Іншими словами, дати кількісну оцінку існуючих і потенційних можливостей збуту продукції фірми. З погляду фірми прогноз продажу має першочергове значення для вирішення багатьох питань господарської діяльності. Тому деякі компанії відважуються розпочати операції, не маючи достатньо обґрунтованих припущень щодо перспектив збуту власної продукції. Для визначення таких перспектив фірма, як правило, проводить дослідження у таких напрямках[130]:

- місткість ринку, тобто аналіз поточного суспільного попиту на даний товар (товарну групу);
- характеристика ринку даного товару, аналіз стану ринкової конкуренції й оцінка впливу інших економічних чинників на характер попиту і пропозиції;
- тенденція зміни місткості ринку і соціально-економічні фактори, що впливають на неї;

чення, а й відповідно на нього впливати, у чому неабияку роль відіграє відділ по зв'язках з громадськістю, або паблік рилейшнз, який надає належну інформацію про цілі та характер діяльності фірми.

2. Вивчення вимог зовнішнього ринку до товару. Виробники повинні вміти оцінити товар з позицій покупців та споживачів, визначити плюси та мінуси продукції, що випускається. Якщо виходити з того, що «товар — це комплекс корисних властивостей речі», то предметом аналізу товару стають його споживчі властивості, достоїнства і недоліки порівняно зі зразками, уже наявними на ринку. Слід з'ясувати, чим товар є у сприйнятті споживача. У зв'язку з цим особливого значення набуває не просто набір споживчих властивостей та характеристик товару, а розуміння того, як товар сприймається самим споживачем, якому передусім важливо, яким чином цей товар може допомогти задовольнити певну його потребу або розв'язати проблему, яка перед ним стоїть. Те, що потрібно конкретному кінцевому споживачу у сенсі властивостей та особливостей товару, для виробника та продавця складається у поняття конкурентоспроможності товару, і завдання продуцента — добитися її рівня, який би відповідав запитам конкретного ринку та конкретних споживачів. Інколи для успішної ЗЕД не потрібний найвищий рівень конкурентоспроможності товару.

Не менш важливим є виявлення і детальне дослідження тих категорій осіб (покупців і споживачів), котрим адресована продукція фірми, а також їхніх навичок і мотивів, якими вони керуються у своїй поведінці на ринку. Дослідження такого типу передбачають аналіз основних суб'єктивних і об'єктивних чинників, що формують смак і надання покупцем переваги тому чи іншому товару. Вивченню підлягають демографічна характеристика покупців, розподіл прибутку, соціальні чинники, що впливають на поведінку даної групи населення, психологію. Ці напрямки аналізу звичайно об'єднуються в поняття «дослідження мотивацій».[130]

3. Вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому. Основна мета такого дослідження — визначити (загалом або щодо кожного ринку зокрема) потенціал продажу і скласти прогноз на майбутнє. Іншими словами, дати кількісну оцінку існуючих і потенційних можливостей збуту продукції фірми. З погляду фірми прогноз продажу має першочергове значення для вирішення багатьох питань господарської діяльності. Тому деякі компанії відважуються розпочати операції, не маючи достатньо обґрунтованих припущень щодо перспектив збуту власної продукції. Для визначення таких перспектив фірма, як правило, проводить дослідження у таких напрямках[130]:

- місткість ринку, тобто аналіз поточного суспільного попиту на даний товар (товарну групу);
- характеристика ринку даного товару, аналіз стану ринкової конкуренції й оцінка впливу інших економічних чинників на характер попиту і пропозиції;
- тенденція зміни місткості ринку і соціально-економічні фактори, що впливають на неї;

– прогноз продажу або частки товарного ринку, яку компанія планує контролювати в майбутньому;

– аналіз регіональних ринків, тобто стан і перспективи збуту якогось товару на даній конкретній території.

Місткість ринку — це обсяг товарів, які на ньому споживаються (реалізуються) протягом певного часу; вона розраховується у фізичному та вартісному вираженні за один рік. Місткість ринку певного товару (Є) можна визначити різними способами, основними з яких є такі [76]:

$$C = B + I - E + Z, \quad (9.1)$$

де В — обсяг виробництва даного товару на даному ринку (його сегменті);

I — обсяг імпорту даного товару;

E — обсяг експорту даного товару;

Z — приріст запасів, тобто мінус надходження у запас та плюс надходження на ринок із запасів.

$$C = K \cdot T, \quad (9.2)$$

де К — кількість споживачів даного товару на даному ринку;

T — кількість даного або аналогічного товару, яка споживається одним споживачем на рік.

$$C = K \cdot D \cdot d, \quad (9.3)$$

де К — кількість населення (споживачів);

D — дохід на душу населення;

d — частка витрат на даний товар у доходах однієї людини.

Фірми використовують усі ці методи для контролю та корегування результатів.

Для більш точного визначення місткості ринку слід використовувати багатофакторні економетричні моделі, в яких враховуються:

- реекспортна та реімпортна продукція;
- зміна купівельної спроможності населення;
- рівень доходів та рівень споживання;
- тенденції, структура та звичаї споживання;
- стереотипи способу життя;
- фактори пріоритету при виборі покупки та ін.

Далі визначають рівень попиту та пропозиції на ринку і їх співвідношення. [76]

Обсяг попиту та місткість ринку не одне й те саме:

місткість ринку — це можливість ринку спожити, «поглинути» товар;

попит — це бажання та можливість покупців купити товар, тобто можливість фірми-експортера продати на цьому ринку свій товар.

Обсяг попиту може перевищувати місткість ринку, оскільки не весь товар може бути спожитий на цьому ринку, а може бути вивезений в інші країни.

– прогноз продажу або частки товарного ринку, яку компанія планує контролювати в майбутньому;

– аналіз регіональних ринків, тобто стан і перспективи збуту якогось товару на даній конкретній території.

Місткість ринку — це обсяг товарів, які на ньому споживаються (реалізуються) протягом певного часу; вона розраховується у фізичному та вартісному вираженні за один рік. Місткість ринку певного товару (Є) можна визначити різними способами, основними з яких є такі [76]:

$$C = B + I - E + Z, \quad (9.1)$$

де В — обсяг виробництва даного товару на даному ринку (його сегменті);

I — обсяг імпорту даного товару;

E — обсяг експорту даного товару;

Z — приріст запасів, тобто мінус надходження у запас та плюс надходження на ринок із запасів.

$$C = K \cdot T, \quad (9.2)$$

де К — кількість споживачів даного товару на даному ринку;

T — кількість даного або аналогічного товару, яка споживається одним споживачем на рік.

$$C = K \cdot D \cdot d, \quad (9.3)$$

де К — кількість населення (споживачів);

D — дохід на душу населення;

d — частка витрат на даний товар у доходах однієї людини.

Фірми використовують усі ці методи для контролю та корегування результатів.

Для більш точного визначення місткості ринку слід використовувати багатофакторні економетричні моделі, в яких враховуються:

- реекспортна та реімпортна продукція;
- зміна купівельної спроможності населення;
- рівень доходів та рівень споживання;
- тенденції, структура та звичаї споживання;
- стереотипи способу життя;
- фактори пріоритету при виборі покупки та ін.

Далі визначають рівень попиту та пропозиції на ринку і їх співвідношення. [76]

Обсяг попиту та місткість ринку не одне й те саме:

місткість ринку — це можливість ринку спожити, «поглинути» товар;

попит — це бажання та можливість покупців купити товар, тобто можливість фірми-експортера продати на цьому ринку свій товар.

Обсяг попиту може перевищувати місткість ринку, оскільки не весь товар може бути спожитий на цьому ринку, а може бути вивезений в інші країни.

Попит та місткість ринку можуть бути активними, реальними та потенційними.

Пропозиція на ринку складається із обсягу товарів, що пропонуються на продаж виробниками та продавцями. Співвідношення попиту та пропозиції по конкретному товару є важливим показником при вивченні ринку, оскільки визначає рівень цін на нього та характер самого ринку.

Еластичність попиту за ціною є залежністю попиту від зміни рівня цін і розраховується за такими формулами:

$$E_l = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2} \cdot 100\%, \quad (9.4)$$

$$E_l = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1} \cdot 100\%, \quad (9.5)$$

$$E_l = \frac{P_1 \cdot (Q_2 - Q_1)}{Q_1 \cdot (P_2 + P_1)} \cdot 100\%, \quad (9.6)$$

де E_l — еластичність попиту;

Q_1 — обсяг попиту до зміни ціни;

Q_2 — обсяг попиту після зміни ціни;

P_1 — початкова ціна;

P_2 — змінена ціна.

Наприклад, якщо ціни змінюються, а попит суттєво не змінюється, то такий стан визначається як низька еластичність попиту; якщо навіть незначна зміна цін викликає різку зміну попиту та обсягів продажів, то ця ситуація високої еластичності попиту. Особлива еластичність попиту спостерігається відносно престижних товарів.

4. Аналіз тенденцій зміни рівня світових цін. При вивченні ринку слід спостерігати за рівнем та тенденцією зміни цін. Найбільш реальними та достовірними є ціни фактичних угод або контрактів значних учасників ринку. Але ці документи, зазвичай, суворо конфіденційні. Тому використовують біржові котирування, ціни аукціонів, довідкові та прейскурантні ціни, ціни публікації та ті, що є у спеціальних джерелах. Користуються також індексами цін на найважливіші товари експорту та імпорту.

Аналізу підлягають фактори, що визначають рівень та динаміку зміни цін, а саме: купівельна спроможність споживачів; рівень витрат виробництва та збуту; рівень конкуренції, наявність товарів-субститутів; державне регулювання системи ціноутворення; валютне регулювання в країні імпорту; тощо.

Експортери мають визначитись з ціновою стратегією впровадження своїх товарів на зовнішніх ринках:

1. Вони можуть дотримуватись стратегії «зняття вершків», тобто, високого рівня цін при поставці на ринок нового, технологічно доско-

Попит та місткість ринку можуть бути активними, реальними та потенційними.

Пропозиція на ринку складається із обсягу товарів, що пропонуються на продаж виробниками та продавцями. Співвідношення попиту та пропозиції по конкретному товару є важливим показником при вивченні ринку, оскільки визначає рівень цін на нього та характер самого ринку.

Еластичність попиту за ціною є залежністю попиту від зміни рівня цін і розраховується за такими формулами:

$$E_l = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{P_1}{P_2} \cdot 100\%, \quad (9.4)$$

$$E_l = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1} \cdot 100\%, \quad (9.5)$$

$$E_l = \frac{P_1 \cdot (Q_2 - Q_1)}{Q_1 \cdot (P_2 + P_1)} \cdot 100\%, \quad (9.6)$$

де E_l — еластичність попиту;

Q_1 — обсяг попиту до зміни ціни;

Q_2 — обсяг попиту після зміни ціни;

P_1 — початкова ціна;

P_2 — змінена ціна.

Наприклад, якщо ціни змінюються, а попит суттєво не змінюється, то такий стан визначається як низька еластичність попиту; якщо навіть незначна зміна цін викликає різку зміну попиту та обсягів продажів, то ця ситуація високої еластичності попиту. Особлива еластичність попиту спостерігається відносно престижних товарів.

4. Аналіз тенденцій зміни рівня світових цін. При вивченні ринку слід спостерігати за рівнем та тенденцією зміни цін. Найбільш реальними та достовірними є ціни фактичних угод або контрактів значних учасників ринку. Але ці документи, зазвичай, суворо конфіденційні. Тому використовують біржові котирування, ціни аукціонів, довідкові та прейскурантні ціни, ціни публікації та ті, що є у спеціальних джерелах. Користуються також індексами цін на найважливіші товари експорту та імпорту.

Аналізу підлягають фактори, що визначають рівень та динаміку зміни цін, а саме: купівельна спроможність споживачів; рівень витрат виробництва та збуту; рівень конкуренції, наявність товарів-субститутів; державне регулювання системи ціноутворення; валютне регулювання в країні імпорту; тощо.

Експортери мають визначитись з ціновою стратегією впровадження своїх товарів на зовнішніх ринках:

1. Вони можуть дотримуватись стратегії «зняття вершків», тобто, високого рівня цін при поставці на ринок нового, технологічно доско-

налого товару, прямого аналога якому ще немає, а потім поступово знижувати ціни.

2. Вони можуть здійснювати стратегію «прориву на ринок», тобто розпочати продаж товарів за низькими цінами, а потім спробувати підняти ціну. Але ця стратегія проблематична, оскільки у подальшому підняти ціну на вже застарілий товар важко.

3. Вони можуть проводити політику «цінового лідера», коли вітчизняна фірма копіює цінову поведінку (рівень цін, цінову політику тощо, причому на більш низькому рівні) великого постачальника на світовому ринку аналогічної продукції. Це дозволяє економити на витратах по вивченню ринку та маркетинговій роботі, але має небезпеку, оскільки помилковий або навмисно неправильний хід лідера може призвести до провалу на ринку фірми, яка йде за лідером.

4. Вони можуть використати політику диференційованих цін: дискримінаційних (завищених); преференційних (пільгових).

5. Психологічні методи ціноутворення.

5. Дослідження фірмової структури ринку та складу зарубіжних партнерів. Аналізу підлягають фірми, які є лідерами на ринку, їх фінансові, виробничі можливості, стабільність становища активних та потенційних партнерів по бізнесу, інші характеристики виробничо-збутової діяльності підприємств. Слід мати інформацію по фірмах-покупцях, фірмах-конкурентах, фірмах-посередниках, фірмах-нейтралах або можливих потенційних покупцях, з якими особливо активно слід працювати з метою реалізації маркетингових цілей з розширення збуту.

Типовий зміст відомостей про фірму оформляється у вигляді «Довідки на фірму», яка включає різні, розміщені у певній послідовності розділи, що дають найбільш повне уявлення про виробничо-збутову діяльність фірми, її оргструктуру, фінансовий стан, реноме та солідність.

Джерела інформації [76]:

- особисті контакти та зустрічі;
- досвід безпосередньої роботи з фірмами на ринку;
- відомості та міркування інших українських підприємств, які вже мали ділові контакти з фірмами, які нас цікавлять;
- довідники по фірмах;
- направлення запитів та завдань організаціям, які спеціалізуються на вивченні фірм;
- журнал «FORTUNE», в якому публікуються переліки найбільших компаній США та світу;
- звіти самих фірм, інформаційні рекламні матеріали, проспекти, каталоги, які можуть бути безкоштовно вислані на відповідний запит зацікавленої фірми;
- спеціалізовані інформаційні агенції («кредит-бюро») та банки, які надають найбільш дороговартісну та конфіденційну, повну та достовірну інформацію по фірмах;
- публікації міжнародних організацій (наприклад, комісій ООН);
- матеріали МТПП;

налого товару, прямого аналога якому ще немає, а потім поступово знижувати ціни.

2. Вони можуть здійснювати стратегію «прориву на ринок», тобто розпочати продаж товарів за низькими цінами, а потім спробувати підняти ціну. Але ця стратегія проблематична, оскільки у подальшому підняти ціну на вже застарілий товар важко.

3. Вони можуть проводити політику «цінового лідера», коли вітчизняна фірма копіює цінову поведінку (рівень цін, цінову політику тощо, причому на більш низькому рівні) великого постачальника на світовому ринку аналогічної продукції. Це дозволяє економити на витратах по вивченню ринку та маркетинговій роботі, але має небезпеку, оскільки помилковий або навмисно неправильний хід лідера може призвести до провалу на ринку фірми, яка йде за лідером.

4. Вони можуть використати політику диференційованих цін: дискримінаційних (завищених); преференційних (пільгових).

5. Психологічні методи ціноутворення.

5. Дослідження фірмової структури ринку та складу зарубіжних партнерів. Аналізу підлягають фірми, які є лідерами на ринку, їх фінансові, виробничі можливості, стабільність становища активних та потенційних партнерів по бізнесу, інші характеристики виробничо-збутової діяльності підприємств. Слід мати інформацію по фірмах-покупцях, фірмах-конкурентах, фірмах-посередниках, фірмах-нейтралах або можливих потенційних покупцях, з якими особливо активно слід працювати з метою реалізації маркетингових цілей з розширення збуту.

Типовий зміст відомостей про фірму оформляється у вигляді «Довідки на фірму», яка включає різні, розміщені у певній послідовності розділи, що дають найбільш повне уявлення про виробничо-збутову діяльність фірми, її оргструктуру, фінансовий стан, реноме та солідність.

Джерела інформації [76]:

- особисті контакти та зустрічі;
- досвід безпосередньої роботи з фірмами на ринку;
- відомості та міркування інших українських підприємств, які вже мали ділові контакти з фірмами, які нас цікавлять;
- довідники по фірмах;
- направлення запитів та завдань організаціям, які спеціалізуються на вивченні фірм;
- журнал «FORTUNE», в якому публікуються переліки найбільших компаній США та світу;
- звіти самих фірм, інформаційні рекламні матеріали, проспекти, каталоги, які можуть бути безкоштовно вислані на відповідний запит зацікавленої фірми;
- спеціалізовані інформаційні агенції («кредит-бюро») та банки, які надають найбільш дороговартісну та конфіденційну, повну та достовірну інформацію по фірмах;
- публікації міжнародних організацій (наприклад, комісій ООН);
- матеріали МТПП;

- матеріали спілок підприємців та асоціацій;
- матеріали фондових бірж;
- каталоги та проспекти виставок та ярмарків.

6. Аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів.

До методів конкурентної боротьби відносяться: поліпшення якості товарів і послуг, швидке оновлення асортименту продукції, дизайн, надання гарантій і післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо. Водночас використовуються й такі «мирні» методи обмеження конкуренції, як укладення концернами таємних угод про єдину політику.

Згідно з теорією Портера існують три типи стратегій конкурентної боротьби:

- лідерство у знижуванні: намагання будь — що знизити витрати, в тому числі за рахунок розширення виробництва (ефект масштабності);
- диференціація: намагання досягти неповторності в якомусь аспекті, котрий видається важливим великій кількості споживачів;
- фокусування: концентрація уваги на якомусь сегменті ринку і обслуговування його краще і ефективніше, ніж це роблять конкуренти.

Види конкуренції:

1. Предметна, якщо конкурують аналогічні товари (наприклад легкові автомобілі нашої фірми та легкові автомобілі фірми-конкурента).
2. Видова, якщо конкурують товари одного виду (наприклад автобуси, тролейбуси, трамваї).
3. Функціональна, якщо конкурують товари, які покликані виконувати певну функцію (перевезення пасажирів: літаки, пароплави, залізничний транспорт тощо).

При вивченні ступеня конкуренції на ринку не слід обмежуватись лише предметною конкуренцією, необхідно враховувати можливий вплив на розвиток ринку видової та функціональної конкуренції.

Залежно від основного важеля конкурентної боротьби, який використовується фірмою, конкуренція поділяється на два види. Цінова, яка передбачає використання конкуруючими фірмами політики цін як основного важеля конкурентної боротьби. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна вартості своєї продукції. Це по суті боротьба зі скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково — технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення її продуктивності. Ця конкуренція може використовуватись прямо, відкрито, шляхом публічного оголошення про зниження цін на свою продукцію, так і приховано, коли межа зниження цін не розголошується. Нецінова, яка передбачає конкуренцію якості, причому не тільки товару, а й супутніх послуг, управлінської, маркетингової та комерційної діяльності. Вона застосовує такі способи:

1. Поліпшення якості продукції. Відомо, що одна продукція може мати різну якість на різних підприємствах. Причиною цього є в основ-

- матеріали спілок підприємців та асоціацій;
- матеріали фондових бірж;
- каталоги та проспекти виставок та ярмарків.

6. Аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів.

До методів конкурентної боротьби відносяться: поліпшення якості товарів і послуг, швидке оновлення асортименту продукції, дизайн, надання гарантій і післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо. Водночас використовуються й такі «мирні» методи обмеження конкуренції, як укладення концернами таємних угод про єдину політику.

Згідно з теорією Портера існують три типи стратегій конкурентної боротьби:

- лідерство у знижуванні: намагання будь — що знизити витрати, в тому числі за рахунок розширення виробництва (ефект масштабності);
- диференціація: намагання досягти неповторності в якомусь аспекті, котрий видається важливим великій кількості споживачів;
- фокусування: концентрація уваги на якомусь сегменті ринку і обслуговування його краще і ефективніше, ніж це роблять конкуренти.

Види конкуренції:

1. Предметна, якщо конкурують аналогічні товари (наприклад легкові автомобілі нашої фірми та легкові автомобілі фірми-конкурента).
2. Видова, якщо конкурують товари одного виду (наприклад автобуси, тролейбуси, трамваї).
3. Функціональна, якщо конкурують товари, які покликані виконувати певну функцію (перевезення пасажирів: літаки, пароплави, залізничний транспорт тощо).

При вивченні ступеня конкуренції на ринку не слід обмежуватись лише предметною конкуренцією, необхідно враховувати можливий вплив на розвиток ринку видової та функціональної конкуренції.

Залежно від основного важеля конкурентної боротьби, який використовується фірмою, конкуренція поділяється на два види. Цінова, яка передбачає використання конкуруючими фірмами політики цін як основного важеля конкурентної боротьби. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна вартості своєї продукції. Це по суті боротьба зі скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково — технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення її продуктивності. Ця конкуренція може використовуватись прямо, відкрито, шляхом публічного оголошення про зниження цін на свою продукцію, так і приховано, коли межа зниження цін не розголошується. Нецінова, яка передбачає конкуренцію якості, причому не тільки товару, а й супутніх послуг, управлінської, маркетингової та комерційної діяльності. Вона застосовує такі способи:

1. Поліпшення якості продукції. Відомо, що одна продукція може мати різну якість на різних підприємствах. Причиною цього є в основ-

ному порушення технології виробництва. Крім технологічної дисципліни, тут можливе використання технічних новинок, які становлять комерційну таємницю.

2. Використання реклами. Усі рекламні заходи розраховані на те, щоб привернути увагу покупців, надати їм відповідну інформацію про споживчі властивості товару, спонукати споживача зробити покупку, нагадати споживачеві про існування того чи іншого товару.

Реклама формує уявлення про особливості якості товару, хоча його споживна вартість при цьому часто залишається без змін. У рекламі акцентується увага на торговельних знаках і фірмових клеймах.

3. Умови, що пов'язані з продажем товару. Фірма зобов'язується здійснювати ремонт виробу, надавати запасні частини, проводити безоплатні консультації щодо використання свого товару.

При вивченні фірм-конкурентів особлива увага приділяється питанням дослідження специфіки їх маркетингової політики, комерційної роботи та ринкових дій при паралельному порівнянні з можливостями та особливостями власного підприємства, а саме:

- методиці вивчення ринків;
- товарній політиці, включаючи технологію розробки нових товарів та складання оптимального асортименту;
- ціновій політиці;
- організації каналів товаропросування, рекламі, засобам стимулювання збуту;
- кадровій політиці;
- методам ведення переговорів;
- особливостям контрактів тощо.

У зв'язку з цим рекомендується складати таблиці порівняльного аналізу позицій конкурентів.

7. Дослідження форм роботи, прийнятих у торговій практиці по певному товару на цільовому ринку та його сегментах. Визначаються типові види комерційних угод по певному виду товару на конкретному ринку або його сегменті [76]:

- по видах розрахунків (готівковий, у кредит, товарообмінні операції, бартерні угоди, світч, офсет, компенсаційні угоди);
- по типових умовах відповідних контрактів тощо.

Вивчають методи торгівлі: прямо чи непрямо виступають продавці на даному ринку по конкретному товару. Якщо непрямо, то які саме види посередницьких угод використовуються у торговій практиці: посередник з перепродажу (угода «агент-купець»), комісіонер та консигнатор, посередник за дорученням, брокери, дилери, фактори, повірені, дистриб'ютори тощо.

Визначають, які форми торгівлі використовуються на певному ринку відносно конкретного товару: зв'язана чи не зв'язана торгівля; орендні операції (рейтинг, хайринг, лізинг — фінансовий та оперативний); торгівля у складі торгових консорціумів; поставка товарів у розібраному або готовому вигляді; поставка товарів у комплексі (комплексні по-

ному порушення технології виробництва. Крім технологічної дисципліни, тут можливе використання технічних новинок, які становлять комерційну таємницю.

2. Використання реклами. Усі рекламні заходи розраховані на те, щоб привернути увагу покупців, надати їм відповідну інформацію про споживчі властивості товару, спонукати споживача зробити покупку, нагадати споживачеві про існування того чи іншого товару.

Реклама формує уявлення про особливості якості товару, хоча його споживна вартість при цьому часто залишається без змін. У рекламі акцентується увага на торговельних знаках і фірмових клеймах.

3. Умови, що пов'язані з продажем товару. Фірма зобов'язується здійснювати ремонт виробу, надавати запасні частини, проводити безоплатні консультації щодо використання свого товару.

При вивченні фірм-конкурентів особлива увага приділяється питанням дослідження специфіки їх маркетингової політики, комерційної роботи та ринкових дій при паралельному порівнянні з можливостями та особливостями власного підприємства, а саме:

- методиці вивчення ринків;
- товарній політиці, включаючи технологію розробки нових товарів та складання оптимального асортименту;
- ціновій політиці;
- організації каналів товаропросування, рекламі, засобам стимулювання збуту;
- кадровій політиці;
- методам ведення переговорів;
- особливостям контрактів тощо.

У зв'язку з цим рекомендується складати таблиці порівняльного аналізу позицій конкурентів.

7. Дослідження форм роботи, прийнятих у торговій практиці по певному товару на цільовому ринку та його сегментах. Визначаються типові види комерційних угод по певному виду товару на конкретному ринку або його сегменті [76]:

- по видах розрахунків (готівковий, у кредит, товарообмінні операції, бартерні угоди, світч, офсет, компенсаційні угоди);
- по типових умовах відповідних контрактів тощо.

Вивчають методи торгівлі: прямо чи непрямо виступають продавці на даному ринку по конкретному товару. Якщо непрямо, то які саме види посередницьких угод використовуються у торговій практиці: посередник з перепродажу (угода «агент-купець»), комісіонер та консигнатор, посередник за дорученням, брокери, дилери, фактори, повірені, дистриб'ютори тощо.

Визначають, які форми торгівлі використовуються на певному ринку відносно конкретного товару: зв'язана чи не зв'язана торгівля; орендні операції (рейтинг, хайринг, лізинг — фінансовий та оперативний); торгівля у складі торгових консорціумів; поставка товарів у розібраному або готовому вигляді; поставка товарів у комплексі (комплексні по-

ставки); комплектація імпорتنих закупок; особливості біржової та аукціонної торгівлі; специфіка проведення міжнародних торгів (тендерів); форми інжинірингу тощо.

Об'єктом вивчення є методи стимулювання збуту продукції, проведення рекламної кампанії основних конкурентів, засоби стимулювання збуту, способи формування їх фірмового стилю тощо.

Аналізуються витрати обігу шляхом порівняння торгових витрат із розмірами прибутку компанії з метою виявлення економічно обгрунтованого рівня витрат. Вивчаються маршрути руху товару та товаророзподільча мережа конкурентів, оцінюється ефективність збутової роботи.

Кінцева мета таких досліджень — удосконалення існуючого комплексу торгових операцій та їх форм і підвищення загальної рентабельності збутової діяльності.

Для якісного аналізу стану того чи іншого ринку складають огляд ринку, який включає дані по таких основних показниках його розвитку (в абсолютному та відносному вираженні) [76]:

1) показники сфери матеріального виробництва:

- прямі: обсяг виробництва даного товару; обсяг затрат на його виробництво; обсяг виробництва обладнання для випуску даного товару; ступінь завантаження потужностей з виробництва даного товару; обсяг введення нових потужностей; співвідношення між виручкою від продажу та прибутком;

- непрямі: кількість зайнятих на даному виробництві; фонд зарплати; тривалість робочого тижня;

2) показники внутрішнього товарообігу, які характеризують попит та пропозицію на даному ринку по даному товару: обсяг роздрібного та оптового товарообігу, платоспроможний попит населення; ставки зарплати, індекс та «кошик» вартості життя; обсяг споживчого кредиту; рух товарних запасів; обсяг внутрішніх перевезень вантажів;

3) показники зовнішньої торгівлі: обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг реекспорту; обсяг реімпорту;

4) показники кредитно-грошової та фінансової сфери: курс акцій підприємств, які випускають даний товар, та підприємств, які закуповують даний товар; ставка облікового процента ЦБ країни; процент та динаміка інфляції; співвідношення курсів валют; податкова політика; кількість банкрутств;

5) показники обсягу капіталовкладень: обсяг національних інвестицій; обсяг іноземних інвестицій; загальний обсяг інвестицій у галузь, яка продукує даний товар; загальний обсяг інвестицій у галузі, які споживають даний товар; обсяг інвестицій у підтримуючі галузі та конкуруючі галузі;

6) показники про замовлення: портфель замовлень на певну дату; надходження замовлень за певний період (за наростаючим підсумком);

7) показники по цінах: ціни виробників; оптові ціни; роздрібні ціни; експортні ціни: контрактні; біржові котирування; довідкові; прейскурантів та цінників; пропозицій; індекси цін (відносні показники, які відбивають динаміку цін, але не дають уявлення про їх рівень).

ставки); комплектація імпорتنих закупок; особливості біржової та аукціонної торгівлі; специфіка проведення міжнародних торгів (тендерів); форми інжинірингу тощо.

Об'єктом вивчення є методи стимулювання збуту продукції, проведення рекламної кампанії основних конкурентів, засоби стимулювання збуту, способи формування їх фірмового стилю тощо.

Аналізуються витрати обігу шляхом порівняння торгових витрат із розмірами прибутку компанії з метою виявлення економічно обгрунтованого рівня витрат. Вивчаються маршрути руху товару та товаророзподільча мережа конкурентів, оцінюється ефективність збутової роботи.

Кінцева мета таких досліджень — удосконалення існуючого комплексу торгових операцій та їх форм і підвищення загальної рентабельності збутової діяльності.

Для якісного аналізу стану того чи іншого ринку складають огляд ринку, який включає дані по таких основних показниках його розвитку (в абсолютному та відносному вираженні) [76]:

1) показники сфери матеріального виробництва:

- прямі: обсяг виробництва даного товару; обсяг затрат на його виробництво; обсяг виробництва обладнання для випуску даного товару; ступінь завантаження потужностей з виробництва даного товару; обсяг введення нових потужностей; співвідношення між виручкою від продажу та прибутком;

- непрямі: кількість зайнятих на даному виробництві; фонд зарплати; тривалість робочого тижня;

2) показники внутрішнього товарообігу, які характеризують попит та пропозицію на даному ринку по даному товару: обсяг роздрібного та оптового товарообігу, платоспроможний попит населення; ставки зарплати, індекс та «кошик» вартості життя; обсяг споживчого кредиту; рух товарних запасів; обсяг внутрішніх перевезень вантажів;

3) показники зовнішньої торгівлі: обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг реекспорту; обсяг реімпорту;

4) показники кредитно-грошової та фінансової сфери: курс акцій підприємств, які випускають даний товар, та підприємств, які закуповують даний товар; ставка облікового процента ЦБ країни; процент та динаміка інфляції; співвідношення курсів валют; податкова політика; кількість банкрутств;

5) показники обсягу капіталовкладень: обсяг національних інвестицій; обсяг іноземних інвестицій; загальний обсяг інвестицій у галузь, яка продукує даний товар; загальний обсяг інвестицій у галузі, які споживають даний товар; обсяг інвестицій у підтримуючі галузі та конкуруючі галузі;

6) показники про замовлення: портфель замовлень на певну дату; надходження замовлень за певний період (за наростаючим підсумком);

7) показники по цінах: ціни виробників; оптові ціни; роздрібні ціни; експортні ціни: контрактні; біржові котирування; довідкові; прейскурантів та цінників; пропозицій; індекси цін (відносні показники, які відбивають динаміку цін, але не дають уявлення про їх рівень).

Останнім етапом у вивченні ринку є складання довгострокового і короткострокового прогнозу розвитку ринку із урахуванням передбачуваної його реакції на вихід певного товару. Цей етап потрібний, якщо вихід є великомасштабним і може суттєво вплинути на розвиток ринку та ринкову кон'юнктуру. За своїм змістом прогноз ринку є аналогічним змісту та послідовності статей огляду ринку і складових ринкового дослідження, тобто визначає майбутні показники місткості ринку, попиту, пропозиції, конкурентоспроможності, еластичності попиту, включаючи показники з виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, кредитно-грошової та фінансової сфери, а також дані по капіталовкладеннях та замовленнях, фірмовій структурі тощо.

8. Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психології поведінки покупців певного товару на зовнішньому ринку. У цьому напрямку дослідження необхідно визначити цільовий сегмент споживачів, вивчити соціально-психологічні особливості закордонних покупців та споживачів; мотивації прийняття рішення про купівлю товарів; типи покупців у підготовці та здійсненні покупки; типи покупців за їх соціально-психологічним статусом. За результатами дослідження необхідно враховувати вплив купівельних та споживчих мотивацій при виборі рекламних і маркетингових засобів просування товару на зарубіжний ринок.

Результати маркетингового дослідження дозволяють обґрунтовано здійснити пошук та вибір закордонного партнера, вибрати форму виходу підприємства на зовнішній ринок, укласти зовнішньоторговельний контракт.

9.4. Партнери на світовому ринку: пошук, вибір, встановлення контакту

Вибір торгового партнера, у першу чергу, залежить від характеру зовнішньоторгової угоди (експортна, імпортна, компенсаційна і т.д.); предмету угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг); характеру предмету угоди (сировинна чи готова продукція, машинно-технічна продукція чи товари народного споживання).

При виборі фірми, в першу чергу, необхідно вивчити різні аспекти потенційних партнерів, а саме[66]:

- 1) технологічний (вивчити технічний рівень продукції фірми, рівень і технологічної бази і виробничі можливості);
- 2) науково-технічний (вивчити організацію НДДКР і витрат на них);
- 3) організаційний (організацію управління фірми, враховуючи ЗЕД);
- 4) економічний (дати оцінку фінансового стану фірми);
- 5) правовий (вивчити норми і правила, що діють в даній країні і мають відношення до співробітництва з потенційним партнером).

В міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють наступні принципи, які важливо враховувати при організації цієї роботи [66]:

- 1) оцінка ступеня солідності потенційного партнера. Під ступенем солідності фірми розуміють кількісні показники діяльності, масштаб

Останнім етапом у вивченні ринку є складання довгострокового і короткострокового прогнозу розвитку ринку із урахуванням передбачуваної його реакції на вихід певного товару. Цей етап потрібний, якщо вихід є великомасштабним і може суттєво вплинути на розвиток ринку та ринкову кон'юнктуру. За своїм змістом прогноз ринку є аналогічним змісту та послідовності статей огляду ринку і складових ринкового дослідження, тобто визначає майбутні показники місткості ринку, попиту, пропозиції, конкурентоспроможності, еластичності попиту, включаючи показники з виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, кредитно-грошової та фінансової сфери, а також дані по капіталовкладеннях та замовленнях, фірмовій структурі тощо.

8. Визначення особливостей споживчих пріоритетів та психології поведінки покупців певного товару на зовнішньому ринку. У цьому напрямку дослідження необхідно визначити цільовий сегмент споживачів, вивчити соціально-психологічні особливості закордонних покупців та споживачів; мотивації прийняття рішення про купівлю товарів; типи покупців у підготовці та здійсненні покупки; типи покупців за їх соціально-психологічним статусом. За результатами дослідження необхідно враховувати вплив купівельних та споживчих мотивацій при виборі рекламних і маркетингових засобів просування товару на зарубіжний ринок.

Результати маркетингового дослідження дозволяють обґрунтовано здійснити пошук та вибір закордонного партнера, вибрати форму виходу підприємства на зовнішній ринок, укласти зовнішньоторговельний контракт.

9.4. Партнери на світовому ринку: пошук, вибір, встановлення контакту

Вибір торгового партнера, у першу чергу, залежить від характеру зовнішньоторгової угоди (експортна, імпортна, компенсаційна і т.д.); предмету угоди (купівля-продаж товару чи надання послуг); характеру предмету угоди (сировинна чи готова продукція, машинно-технічна продукція чи товари народного споживання).

При виборі фірми, в першу чергу, необхідно вивчити різні аспекти потенційних партнерів, а саме[66]:

- 1) технологічний (вивчити технічний рівень продукції фірми, рівень і технологічної бази і виробничі можливості);
- 2) науково-технічний (вивчити організацію НДДКР і витрат на них);
- 3) організаційний (організацію управління фірми, враховуючи ЗЕД);
- 4) економічний (дати оцінку фінансового стану фірми);
- 5) правовий (вивчити норми і правила, що діють в даній країні і мають відношення до співробітництва з потенційним партнером).

В міжнародній практиці з урахуванням загальноприйнятих методик оцінки потенційних партнерів виділяють наступні принципи, які важливо враховувати при організації цієї роботи [66]:

- 1) оцінка ступеня солідності потенційного партнера. Під ступенем солідності фірми розуміють кількісні показники діяльності, масштаб

операцій, ступінь платоспроможності і т.д. Для оцінки солідності фірми можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (у т.ч. в НІОКР), число підприємств, частка продукції, що нас цікавить, в об'ємі виробництва фірми й галузі та ін.

2) оцінка ділової репутації. Ділова репутація фірми визначається тим, наскільки вона добросовісно і скрупульозно виконує свої зобов'язання, який у неї досвід у даній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні;

3) врахування досвіду минулих угод. При наявності рівноправних умов у потенційних партнерів перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе в колишніх угодах;

4) врахування стану фірми на зовнішньому ринку, тобто чи є вона посередником або безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо фірма являється посередником, то в такому випадку треба серйозно підійти до вибору посередника. Насамперед необхідно звернути увагу на її фінансове становище, отримати інформацію про її кредитну здатність, виявити характер товару, що продається, і об'єм реалізації, наявність власної ланки збуту. Важливо звернути увагу і на особисті якості посередника.

Способи встановлення контактів з контрагентами представлено на рис. 9.3.

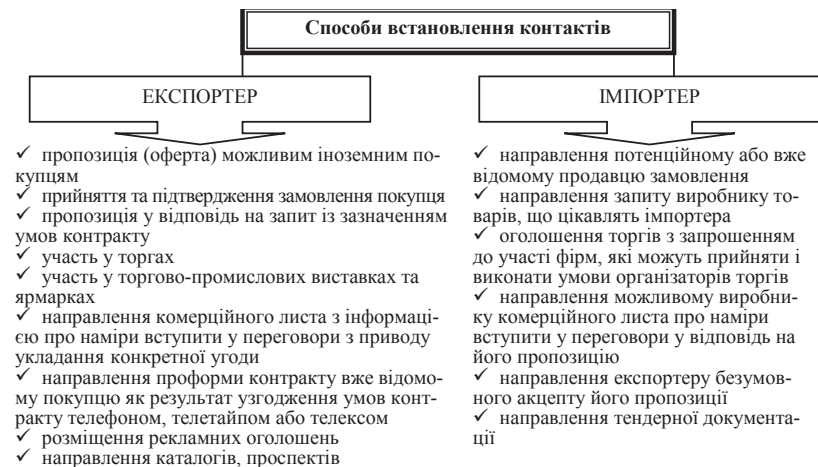


Рис. 9.3. Способи встановлення контактів з контрагентами

Оферта є пропозицією укласти договір, яка вміщує суттєві складові майбутнього контракту. Фірма або особа, яка надіслала таку пропозицію, називається оферентом (offerer, offeror).

Оферта містить усі основні умови майбутньої угоди: найменування товару, кількість, якість, ціну, умови поставки, строк поставки, умови

операцій, ступінь платоспроможності і т.д. Для оцінки солідності фірми можна використати й інші показники, такі як кількість зайнятих (у т.ч. в НІОКР), число підприємств, частка продукції, що нас цікавить, в об'ємі виробництва фірми й галузі та ін.

2) оцінка ділової репутації. Ділова репутація фірми визначається тим, наскільки вона добросовісно і скрупульозно виконує свої зобов'язання, який у неї досвід у даній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні;

3) врахування досвіду минулих угод. При наявності рівноправних умов у потенційних партнерів перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе в колишніх угодах;

4) врахування стану фірми на зовнішньому ринку, тобто чи є вона посередником або безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо фірма являється посередником, то в такому випадку треба серйозно підійти до вибору посередника. Насамперед необхідно звернути увагу на її фінансове становище, отримати інформацію про її кредитну здатність, виявити характер товару, що продається, і об'єм реалізації, наявність власної ланки збуту. Важливо звернути увагу і на особисті якості посередника.

Способи встановлення контактів з контрагентами представлено на рис. 9.3.

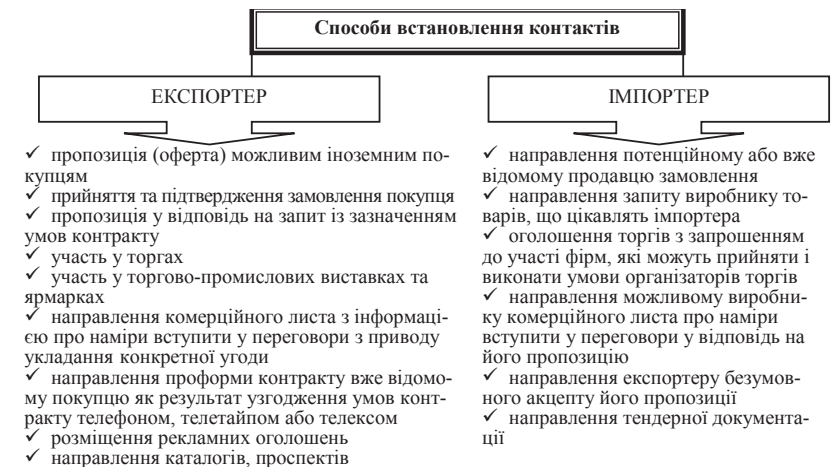


Рис. 9.3. Способи встановлення контактів з контрагентами

Оферта є пропозицією укласти договір, яка вміщує суттєві складові майбутнього контракту. Фірма або особа, яка надіслала таку пропозицію, називається оферентом (offerer, offeror).

Оферта містить усі основні умови майбутньої угоди: найменування товару, кількість, якість, ціну, умови поставки, строк поставки, умови

платежу, характер тари та пакування, порядок приймання-здавання, загальні умови поставки. Текст оферти зазвичай короткий, чіткий та зрозумілий, що виключає можливість різних його тлумачень або виникнення непорозумінь.

У світовій практиці існують три види оферт: тверда, вільна та захисна. *Тверда оферта* — це документ, в якому надається письмова пропозиція на продаж визначеного товару, надіслана продавцем одному можливому покупцеві, де вказуються суттєві умови майбутнього контракту і визначено строк дії оферти. Як правило, тверді оферти направляються традиційним покупцям, і тому така оферта містить тільки деякі загальні умови, наприклад, назву товару, кількість, ціну, строк поставки. Далі робиться примітка, що усі решта умов такі ж, як у попередніх контрактах. Якщо покупець згоден з усіма умовами оферти він посилає продавцю офіційне письмове підтвердження (поштою чи телеграфом), яке містить безумовний акцепт (acceptance), тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця.

Вільна оферта — це документ, який може бути виданий на одну і ту саму партію товару кільком можливим покупцям; не зв'язує продавця своєю пропозицією і не встановлює строк для відповіді. Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, у комерційній практиці розглядається не як оферта, а як запрошення робити оферти. Згода покупця з умовами такої оферти підтверджується твердою контрoferтою, де викладаються додаткові умови покупки. Якщо продавець акцептує контрoferту та письмово повідомляє про це покупця, угода вважається укладеною, і сторони зобов'язані виконувати всі умови, викладені у контрoferті.

Захисна оферта не має на меті фактичного продажу товару, а використовується для негласного розподілу ринку між членами монополістичного об'єднання. Якщо член такого об'єднання одержить запит про висилання йому оферти від покупця, який здійснює свою діяльність на території, яка закріплена за іншим членом цього об'єднання, то він надішле йому оферту з практично неприйнятними умовами (завищені ціни, тривалі строки поставки).

Замовлення є комерційним документом, що видається покупцем постачальнику й містить тип, кількість, якість, ціну та іншу інформацію про товар чи послуги. Направлення замовлення на закупівлю є юридичним обов'язком для покупця виконати свої обов'язки перед постачальником після поставки.

Як правило, замовлення надсилаються покупцями, що попередньо ознайомились з умовами поставок експортера в результаті попередніх переговорів. Видача замовлень практикується постійним контрагентом, з якими умови контрактів не змінюються з року в рік, а тому у замовленні можуть бути зазначені тільки назва товару, його кількість, строк поставки, інколи — деякі специфічні умови, характерні для конкретного замовлення, наприклад, місце здачі товару. Решта може регламентуватися загальними умовами, укладеними між контрагентами, або умовами попереднього замовлення. Замовлення може мати додаток —

платежу, характер тари та пакування, порядок приймання-здавання, загальні умови поставки. Текст оферти зазвичай короткий, чіткий та зрозумілий, що виключає можливість різних його тлумачень або виникнення непорозумінь.

У світовій практиці існують три види оферт: тверда, вільна та захисна. *Тверда оферта* — це документ, в якому надається письмова пропозиція на продаж визначеного товару, надіслана продавцем одному можливому покупцеві, де вказуються суттєві умови майбутнього контракту і визначено строк дії оферти. Як правило, тверді оферти направляються традиційним покупцям, і тому така оферта містить тільки деякі загальні умови, наприклад, назву товару, кількість, ціну, строк поставки. Далі робиться примітка, що усі решта умов такі ж, як у попередніх контрактах. Якщо покупець згоден з усіма умовами оферти він посилає продавцю офіційне письмове підтвердження (поштою чи телеграфом), яке містить безумовний акцепт (acceptance), тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця.

Вільна оферта — це документ, який може бути виданий на одну і ту саму партію товару кільком можливим покупцям; не зв'язує продавця своєю пропозицією і не встановлює строк для відповіді. Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, у комерційній практиці розглядається не як оферта, а як запрошення робити оферти. Згода покупця з умовами такої оферти підтверджується твердою контрoferтою, де викладаються додаткові умови покупки. Якщо продавець акцептує контрoferту та письмово повідомляє про це покупця, угода вважається укладеною, і сторони зобов'язані виконувати всі умови, викладені у контрoferті.

Захисна оферта не має на меті фактичного продажу товару, а використовується для негласного розподілу ринку між членами монополістичного об'єднання. Якщо член такого об'єднання одержить запит про висилання йому оферти від покупця, який здійснює свою діяльність на території, яка закріплена за іншим членом цього об'єднання, то він надішле йому оферту з практично неприйнятними умовами (завищені ціни, тривалі строки поставки).

Замовлення є комерційним документом, що видається покупцем постачальнику й містить тип, кількість, якість, ціну та іншу інформацію про товар чи послуги. Направлення замовлення на закупівлю є юридичним обов'язком для покупця виконати свої обов'язки перед постачальником після поставки.

Як правило, замовлення надсилаються покупцями, що попередньо ознайомились з умовами поставок експортера в результаті попередніх переговорів. Видача замовлень практикується постійним контрагентом, з якими умови контрактів не змінюються з року в рік, а тому у замовленні можуть бути зазначені тільки назва товару, його кількість, строк поставки, інколи — деякі специфічні умови, характерні для конкретного замовлення, наприклад, місце здачі товару. Решта може регламентуватися загальними умовами, укладеними між контрагентами, або умовами попереднього замовлення. Замовлення може мати додаток —

специфікацію з уточненням умов поставки: інструкції з пакування та маркування товарів, інформацію щодо поставки і розподілу документів. При згоді експортера з умовами замовлення та специфікацією він підтверджує замовлення, і угода вважається укладеною.

Підтвердження замовлення є комерційним документом, що являє собою повідомлення експортера про прийняття умов замовлення без застережень.

Третій спосіб встановлення контактів з потенційним покупцем передбачає дії продавця у відповідь на **запит** покупця, тобто ініціатива вступу у відносини виходить від покупця, зацікавленого у купівлі товарів у обраного ним можливого контрагента. Покупець направляє на адресу продавця запит — звернення до продавця з проханням вислати йому ofertу. У запиті вказуються: точна назва товару, якість, сорт, кількість, бажаний термін поставки; при запиті пропозицій на машини та обладнання вказуються необхідні дані про їх виготовлення або бажані орієнтовні техніко-економічні параметри (потужність, продуктивність, кількість обертів, швидкість, витрати палива, електроенергії, вага, габарити). Ціна, як правило, не вказується, а обумовлюється лише спосіб фіксації ціни, бажаний для покупця, наприклад, ДАФ Чоп. Крім того, у запиті пропонується подати докладну інформацію про умови платежу та строк поставки, про те, які додаткові послуги будуть надані йому експортером. У запиті може бути зазначено, до якої дати покупець буде чекати ofertу від продавця. [76]

Звичайно запити надсилаються не одній, а декільком фірмам однієї чи декількох країн з метою одержання декількох конкурентних пропозицій, з яких, в результаті аналізу, вибирають найвигіднішу.

Комерційна пропозиція. Існує безліч різних типів комерційних пропозицій, що мають свою специфіку і свої тонкощі складання. Комерційна пропозиція може варіюватися залежно від галузі, особливостей бізнесу, типу передбачуваного покупця, позиції особи, яка приймає рішення, на ієрархічних сходах в компанії клієнта. Найбільш просте розділення, яке дозволить сформулювати загальні правила складання, — це індивідуальні і типові комерційні пропозиції.

Типова комерційна пропозиція складається приблизно за тими ж правилами, за якими пишуться рекламні тексти. Перш ніж братися за складання листа необхідно скласти портрет потенційного одержувача. Пропозиція має бути написана як можна більш індивідуально, так, як ніби відправляється конкретній людині. Якщо дозволяє ситуація, бажано складати індивідуальну комерційну пропозицію, що відповідає потребам кожного окремого клієнта.

Участь у ярмарках та виставках. Першим кроком, який надасть компанії нові бізнес-контакти на міжнародному ринку, перспективи розвитку, ідеї, нове бачення ринку, зробить її відомою для партнерів, і є участь у міжнародних виставках-ярмарках [139]. Для цього підприємство складає річний план виставкових (ярмаркових) заходів, в якому визначаються цілі участі, відповідні виставки (ярмарки) та дії. Ці дії ма-

специфікацію з уточненням умов поставки: інструкції з пакування та маркування товарів, інформацію щодо поставки і розподілу документів. При згоді експортера з умовами замовлення та специфікацією він підтверджує замовлення, і угода вважається укладеною.

Підтвердження замовлення є комерційним документом, що являє собою повідомлення експортера про прийняття умов замовлення без застережень.

Третій спосіб встановлення контактів з потенційним покупцем передбачає дії продавця у відповідь на **запит** покупця, тобто ініціатива вступу у відносини виходить від покупця, зацікавленого у купівлі товарів у обраного ним можливого контрагента. Покупець направляє на адресу продавця запит — звернення до продавця з проханням вислати йому ofertу. У запиті вказуються: точна назва товару, якість, сорт, кількість, бажаний термін поставки; при запиті пропозицій на машини та обладнання вказуються необхідні дані про їх виготовлення або бажані орієнтовні техніко-економічні параметри (потужність, продуктивність, кількість обертів, швидкість, витрати палива, електроенергії, вага, габарити). Ціна, як правило, не вказується, а обумовлюється лише спосіб фіксації ціни, бажаний для покупця, наприклад, ДАФ Чоп. Крім того, у запиті пропонується подати докладну інформацію про умови платежу та строк поставки, про те, які додаткові послуги будуть надані йому експортером. У запиті може бути зазначено, до якої дати покупець буде чекати ofertу від продавця. [76]

Звичайно запити надсилаються не одній, а декільком фірмам однієї чи декількох країн з метою одержання декількох конкурентних пропозицій, з яких, в результаті аналізу, вибирають найвигіднішу.

Комерційна пропозиція. Існує безліч різних типів комерційних пропозицій, що мають свою специфіку і свої тонкощі складання. Комерційна пропозиція може варіюватися залежно від галузі, особливостей бізнесу, типу передбачуваного покупця, позиції особи, яка приймає рішення, на ієрархічних сходах в компанії клієнта. Найбільш просте розділення, яке дозволить сформулювати загальні правила складання, — це індивідуальні і типові комерційні пропозиції.

Типова комерційна пропозиція складається приблизно за тими ж правилами, за якими пишуться рекламні тексти. Перш ніж братися за складання листа необхідно скласти портрет потенційного одержувача. Пропозиція має бути написана як можна більш індивідуально, так, як ніби відправляється конкретній людині. Якщо дозволяє ситуація, бажано складати індивідуальну комерційну пропозицію, що відповідає потребам кожного окремого клієнта.

Участь у ярмарках та виставках. Першим кроком, який надасть компанії нові бізнес-контакти на міжнародному ринку, перспективи розвитку, ідеї, нове бачення ринку, зробить її відомою для партнерів, і є участь у міжнародних виставках-ярмарках [139]. Для цього підприємство складає річний план виставкових (ярмаркових) заходів, в якому визначаються цілі участі, відповідні виставки (ярмарки) та дії. Ці дії ма-

ють ґрунтуватися на довгострокових прогнозах згідно з тенденціями ринків та прогнозах потенційних випадковостей.

Участь підприємства у виставках і ярмарках залежить від двох принципів факторів: по-перше, від тих тенденцій, які існують у галузі, від кількості підприємств галузі, а також від асортименту продукції та каналів її просування, по-друге, від масштабів використання основними конкурентами виставок (ярмарків) як засобу розподілу своєї продукції. Прийняття рішення про участь у таких заходах має передувати детальне вивчення загальної ситуації та особливих умов як на самому підприємстві, так і на місці організації виставки (ярмарку) в конкретний період її проведення.

Фахівці радять передовсім дослідити таке:

а) чи є участь у виставці (ярмарку) питанням не тільки престижу а справді ділової необхідності;

б) внутрішню кон'юнктуру на підприємстві, тобто:

– відповідний рівень якості і достатній запас продукції;

– можливості ефективної участі з погляду коштів, часу і кваліфікації персоналу;

– можливість забезпечення відповідної виставкової площі (стенда тощо);

в) зовнішню кон'юнктуру, тобто:

– поведінку основних конкурентів;

– загальну політико-економічну ситуацію;

– відповідність продукції підприємства стандартам, чинним у місці проведення виставки або на підприємствах запрошених зарубіжних відвідувачів;

– відповідність продукції підприємства потребам широкого кола споживачів.

Рекламна кампанія. Величезну роль у збереженні і зміцненні позицій фірми на ринку грає реклама. Продавець-експортер може організувати та провести рекламну кампанію на ринку країни імпортера. При правильній організації реклама дуже ефективна і сприяє швидкої безперебійної реалізації виробленої продукції. Мета реклами, як правило, зводиться до того, щоб переконати потенційних покупців у корисності товару і привести до думки про необхідність купити його, або у формуванні імені, престижу фірми, для того, щоб згодом зайняти міцне положення на ринку.

Важливо правильно вибрати методи здійснення рекламної кампанії. Якщо контрагенти (експортери та імпортери) знають один одного, здійснюють обмін товарами протягом тривалого часу, то доцільно рекламувати не тільки свій товар, а й своє підприємство як виробника високоякісної продукції, технічний рівень якого постійно зростає, а продукція — оновлюється. Рекламна кампанія у такому разі має носити цільовий характер, бути спрямованою на конкретних, відомих потенційних контрагентів. Якщо контрагенти мали нерегулярні зв'язки у минулому, то при проведенні рекламної роботи слід показати старим споживачам сучасні технічні та організаційні досягнення своєї фірми розвиток, надійність її фінансового стану, набутий досвід виконання великих замовлень для відомих на світовому ринку покупців. Для здійснення цього

ють ґрунтуватися на довгострокових прогнозах згідно з тенденціями ринків та прогнозах потенційних випадковостей.

Участь підприємства у виставках і ярмарках залежить від двох принципів факторів: по-перше, від тих тенденцій, які існують у галузі, від кількості підприємств галузі, а також від асортименту продукції та каналів її просування, по-друге, від масштабів використання основними конкурентами виставок (ярмарків) як засобу розподілу своєї продукції. Прийняття рішення про участь у таких заходах має передувати детальне вивчення загальної ситуації та особливих умов як на самому підприємстві, так і на місці організації виставки (ярмарку) в конкретний період її проведення.

Фахівці радять передовсім дослідити таке:

а) чи є участь у виставці (ярмарку) питанням не тільки престижу а справді ділової необхідності;

б) внутрішню кон'юнктуру на підприємстві, тобто:

– відповідний рівень якості і достатній запас продукції;

– можливості ефективної участі з погляду коштів, часу і кваліфікації персоналу;

– можливість забезпечення відповідної виставкової площі (стенда тощо);

в) зовнішню кон'юнктуру, тобто:

– поведінку основних конкурентів;

– загальну політико-економічну ситуацію;

– відповідність продукції підприємства стандартам, чинним у місці проведення виставки або на підприємствах запрошених зарубіжних відвідувачів;

– відповідність продукції підприємства потребам широкого кола споживачів.

Рекламна кампанія. Величезну роль у збереженні і зміцненні позицій фірми на ринку грає реклама. Продавець-експортер може організувати та провести рекламну кампанію на ринку країни імпортера. При правильній організації реклама дуже ефективна і сприяє швидкої безперебійної реалізації виробленої продукції. Мета реклами, як правило, зводиться до того, щоб переконати потенційних покупців у корисності товару і привести до думки про необхідність купити його, або у формуванні імені, престижу фірми, для того, щоб згодом зайняти міцне положення на ринку.

Важливо правильно вибрати методи здійснення рекламної кампанії. Якщо контрагенти (експортери та імпортери) знають один одного, здійснюють обмін товарами протягом тривалого часу, то доцільно рекламувати не тільки свій товар, а й своє підприємство як виробника високоякісної продукції, технічний рівень якого постійно зростає, а продукція — оновлюється. Рекламна кампанія у такому разі має носити цільовий характер, бути спрямованою на конкретних, відомих потенційних контрагентів. Якщо контрагенти мали нерегулярні зв'язки у минулому, то при проведенні рекламної роботи слід показати старим споживачам сучасні технічні та організаційні досягнення своєї фірми розвиток, надійність її фінансового стану, набутий досвід виконання великих замовлень для відомих на світовому ринку покупців. Для здійснення цього

бажаним контрагентам направляється інформація про нову продукцію, а також пропозиції про відновлення комерційних зв'язків. Якщо експортери та імпортери знають про існування контрагентів, проте не мали з ними ніяких зв'язків, то найефективнішою буде реклама загального профілю виробництва, його технічного рівня, науково-дослідної бази, високоякісної продукції, надійності фінансового стану, досвіду роботи з відомими контрагентами. Якщо контрагенти не знають один одного, то проводиться маркетингове дослідження ринку з метою визначення обсягів, форм та засобів конкретної рекламної кампанії. [76]

Експортери здійснюють рекламну кампанію з тим, щоб заохотити імпортерів установити зв'язки саме з ними, а не з їх конкурентами.

Імпортери проводять рекламні кампанії, щоб репрезентувати себе у ділових колах як значних покупців з надійним фінансовим станом. Це дозволяє загострити конкуренцію між потенційними постачальниками і виявити найпривабливіших з них.

Тендер — пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає конкретним вимогам замовника, викладеним у його технічних вимогах, та підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у ньому робіт і містить запропоновану ціну або вартість робіт.

Лист про наміри — документ, за допомогою якого покупець інформує продавця про прийняття у принципі пропозиції та намір почати переговори щодо укладення контракту.

Тендерна документація — визначає вимоги замовника відносно змісту очікуваних пропозицій на торгах і містить тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, техніко-економічну документацію, перерахування видів та обсягів робіт тощо. Тендерні умови містять конкретні вимоги замовника до учасника торгів: назва та кількість товару, його техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови. Проформа тендера — формуляр, який має бути заповнений та підписаний оферентом, якщо він згоден узяти на себе зобов'язання з виконання робіт відповідно до загальних і спеціальних умов тендерної документації.

Контрольні питання:

1. Ви експортер, який вперше виходить на світовий ринок. У якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?
2. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначіть, які фактори впливають на вибір кожної?
3. Визначіть, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?
4. Наскільки ґрунтовно необхідно підходити до вивчення діяльності майбутніх зарубіжних партнерів. За якими напрямками необхідно виконати оцінку їх діяльності?
5. Проаналізуйте наведені у навчальному посібнику способи встановлення контактів з контрагентами. Визначіть переваги та недоліки кожного.

бажаним контрагентам направляється інформація про нову продукцію, а також пропозиції про відновлення комерційних зв'язків. Якщо експортери та імпортери знають про існування контрагентів, проте не мали з ними ніяких зв'язків, то найефективнішою буде реклама загального профілю виробництва, його технічного рівня, науково-дослідної бази, високоякісної продукції, надійності фінансового стану, досвіду роботи з відомими контрагентами. Якщо контрагенти не знають один одного, то проводиться маркетингове дослідження ринку з метою визначення обсягів, форм та засобів конкретної рекламної кампанії. [76]

Експортери здійснюють рекламну кампанію з тим, щоб заохотити імпортерів установити зв'язки саме з ними, а не з їх конкурентами.

Імпортери проводять рекламні кампанії, щоб репрезентувати себе у ділових колах як значних покупців з надійним фінансовим станом. Це дозволяє загострити конкуренцію між потенційними постачальниками і виявити найпривабливіших з них.

Тендер — пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає конкретним вимогам замовника, викладеним у його технічних вимогах, та підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у ньому робіт і містить запропоновану ціну або вартість робіт.

Лист про наміри — документ, за допомогою якого покупець інформує продавця про прийняття у принципі пропозиції та намір почати переговори щодо укладення контракту.

Тендерна документація — визначає вимоги замовника відносно змісту очікуваних пропозицій на торгах і містить тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, техніко-економічну документацію, перерахування видів та обсягів робіт тощо. Тендерні умови містять конкретні вимоги замовника до учасника торгів: назва та кількість товару, його техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови. Проформа тендера — формуляр, який має бути заповнений та підписаний оферентом, якщо він згоден узяти на себе зобов'язання з виконання робіт відповідно до загальних і спеціальних умов тендерної документації.

Контрольні питання:

1. Ви експортер, який вперше виходить на світовий ринок. У якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?
2. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначіть, які фактори впливають на вибір кожної?
3. Визначіть, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?
4. Наскільки ґрунтовно необхідно підходити до вивчення діяльності майбутніх зарубіжних партнерів. За якими напрямками необхідно виконати оцінку їх діяльності?
5. Проаналізуйте наведені у навчальному посібнику способи встановлення контактів з контрагентами. Визначіть переваги та недоліки кожного.

Розділ 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, принципи, класифікація зовнішньоторговельних цін

Зовнішньоторговельна ціна — це визначена зовнішньоторговельним контрактом ціна, за якою здійснюються експортні поставки товарів. В основу її визначення береться базова ціна з поправками на можливості відхилення якості запропонованих товарів від базових зразків чи зміни кон'юнктури ринку або умов поставок товарів, транспортування, страхування тощо.

Рівень ціни товару — це основне питання зовнішньоторгової угоди. Визначення контрактної ціни для конкретного товару — це складне завдання, що пов'язане з багатьма чинниками, які впливають на ціни. Контрактна ціна має базуватись на рівні світової ціни.

Світова ціна є грошовим вираженням світової інтернаціональної вартості товару. Вона формується під впливом попиту та пропозиції того чи іншого товару на світовому ринку, коливань валютних курсів тощо.

Світова ціна формується з урахуванням двох основних **принципів**: по-перше, вона повинна бути доступною для будь-якого продавця чи покупця, по-друге, має бути показовою для світового товарного співтовариства.

Світові ціни — це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі, це — ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

У практичному плані світові ціни — це експортні ціни основних постачальників конкретного товару та імпортні ціни у найважливіших центрах імпорту цього товару. Наприклад, на пшеницю та алюміній світовими цінами є експортні ціни Канади; на каучук — ціни Сінгапурської біржі; на хутро — ціни Санкт-Петербурзького та Лондонського аукціонів. По сировинних товарах світову ціну визначають основні країни-постачальники, по готових товарах, виробках, обладнанню — провідні міжнародні фірми, що їх виробляють та експортують. [83]

Світові ціни перебувають під значним впливом держави, що проводить регулювання зовнішньоекономічної діяльності через ліцензування, квотування, субсидування експорту й імпорту. На світові ціни великий вплив чинить інфляція.

Світові ціни можна **класифікувати** за багатьма ознаками[64]:
- за станом ринку (продавця, покупця);

Розділ 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність поняття, принципи, класифікація зовнішньоторговельних цін

Зовнішньоторговельна ціна — це визначена зовнішньоторговельним контрактом ціна, за якою здійснюються експортні поставки товарів. В основу її визначення береться базова ціна з поправками на можливості відхилення якості запропонованих товарів від базових зразків чи зміни кон'юнктури ринку або умов поставок товарів, транспортування, страхування тощо.

Рівень ціни товару — це основне питання зовнішньоторгової угоди. Визначення контрактної ціни для конкретного товару — це складне завдання, що пов'язане з багатьма чинниками, які впливають на ціни. Контрактна ціна має базуватись на рівні світової ціни.

Світова ціна є грошовим вираженням світової інтернаціональної вартості товару. Вона формується під впливом попиту та пропозиції того чи іншого товару на світовому ринку, коливань валютних курсів тощо.

Світова ціна формується з урахуванням двох основних **принципів**: по-перше, вона повинна бути доступною для будь-якого продавця чи покупця, по-друге, має бути показовою для світового товарного співтовариства.

Світові ціни — це ціни найбільш впливових ринкових агентів, великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі, це — ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

У практичному плані світові ціни — це експортні ціни основних постачальників конкретного товару та імпортні ціни у найважливіших центрах імпорту цього товару. Наприклад, на пшеницю та алюміній світовими цінами є експортні ціни Канади; на каучук — ціни Сінгапурської біржі; на хутро — ціни Санкт-Петербурзького та Лондонського аукціонів. По сировинних товарах світову ціну визначають основні країни-постачальники, по готових товарах, виробках, обладнанню — провідні міжнародні фірми, що їх виробляють та експортують. [83]

Світові ціни перебувають під значним впливом держави, що проводить регулювання зовнішньоекономічної діяльності через ліцензування, квотування, субсидування експорту й імпорту. На світові ціни великий вплив чинить інфляція.

Світові ціни можна **класифікувати** за багатьма ознаками[64]:
- за станом ринку (продавця, покупця);

- за напрямом товарного потоку (експортні, імпорتنі);
- за умовами розрахунків (комерційні, бартерні, клірингові, трансфертні);
- за повнотою врахування витрат (нетто, валові, кінцевого споживання);
- характером реалізації товару (оптові, роздрібні);
- за ступенем фіксації (тверді, рухомі, змінні, з наступною фіксацією);
- за рівнем інформаційної відкритості (відкриті, розрахункові).

Відомо, що єдиної класифікації світових цін немає. Однак в інформаційному масиві даних про світові ціни можна виділити їх наступні **види**: довідкові; преїскурантні; біржові; каталогів; торгів; аукціонів; пропозицій; попередніх угод; розрахункові та інші. Розглянемо їх характеристики.

Довідкові ціни відображають інтереси продавців, вони публікуються виробниками або їх посередниками та представляють собою цільовий орієнтир для визначення цін фактичних угод. Вони завжди завищені та в більшій мірі, ніж інші, відрізняються від реального рівня світових цін.

Ціни преїскурантів, каталогів та проспектів — це спеціально розроблені та надіслані певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового, або серійного виробництва (чорні метали, вугілля, автомобілі, промислові товари широкого вжитку та ін.).

Біржові ціни (котирування) — ціни продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка продається на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару. Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

Ціна пропозицій також встановлюється виробниками без погодження з споживачами, однак вони пов'язуються з іншими суттєвими умовами угод (базисними умовами, строками поставок, валютою та ін.). Тому в цілому вони дещо більше від реального рівня світової ціни на товар, ніж довідкові, або ціни преїскурантні, каталогів та проспектів. Але, враховуючи, що ціна пропозицій є ціною продавця, вона не відображає в достатній мірі інтереси покупця й відрізняється від рівня цін фактичних угод.

Ціна торгів — ціни, що використовуються при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, яка оснований на видачі замовлення на постав-

- за напрямом товарного потоку (експортні, імпорتنі);
- за умовами розрахунків (комерційні, бартерні, клірингові, трансфертні);
- за повнотою врахування витрат (нетто, валові, кінцевого споживання);
- характером реалізації товару (оптові, роздрібні);
- за ступенем фіксації (тверді, рухомі, змінні, з наступною фіксацією);
- за рівнем інформаційної відкритості (відкриті, розрахункові).

Відомо, що єдиної класифікації світових цін немає. Однак в інформаційному масиві даних про світові ціни можна виділити їх наступні **види**: довідкові; преїскурантні; біржові; каталогів; торгів; аукціонів; пропозицій; попередніх угод; розрахункові та інші. Розглянемо їх характеристики.

Довідкові ціни відображають інтереси продавців, вони публікуються виробниками або їх посередниками та представляють собою цільовий орієнтир для визначення цін фактичних угод. Вони завжди завищені та в більшій мірі, ніж інші, відрізняються від реального рівня світових цін.

Ціни преїскурантів, каталогів та проспектів — це спеціально розроблені та надіслані певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового, або серійного виробництва (чорні метали, вугілля, автомобілі, промислові товари широкого вжитку та ін.).

Біржові ціни (котирування) — ціни продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка продається на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару. Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

Ціна пропозицій також встановлюється виробниками без погодження з споживачами, однак вони пов'язуються з іншими суттєвими умовами угод (базисними умовами, строками поставок, валютою та ін.). Тому в цілому вони дещо більше від реального рівня світової ціни на товар, ніж довідкові, або ціни преїскурантні, каталогів та проспектів. Але, враховуючи, що ціна пропозицій є ціною продавця, вона не відображає в достатній мірі інтереси покупця й відрізняється від рівня цін фактичних угод.

Ціна торгів — ціни, що використовуються при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, яка оснований на видачі замовлення на постав-

ку товарів або спорудження якого-небудь об'єкту по раніше об'явлених умовах, що передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора (покупця). На торгах, як правило діє схема «один покупець-декілька продавців».

Розрахункові ціни застосовуються у контрактах на нестандартне обладнання, що виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями. Такі ціни розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного контракту.

Ціни ринку — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку, їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

Разом з тим поняття «світові ціни» та «ціни ринку» є дещо абстрактними, і насправді їх реальний зміст проявляється в різних системах та джерелах ціноутворення. Такими джерелами є передусім опубліковані ціни — довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни позицій великих фірм, середні експортні та імпорتنі ціни.

Середні експортні та імпорتنі ціни обчислюються з використанням масиву даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним митним комітетом України, Державним комітетом статистики України. Альтернативні статистичні бази та відповідні обчислення виконуються й деякими незалежними аналітичними структурами.

Крім офіційно публікованих цін, використовуються й дані *про ціни попередніх угод*, які є доступними для контрагентів. Очевидно, що для використання саме такого інформаційного джерела про ціни на певному ринку потрібна стабільність цін.

На підставі вивчення цін, з використанням одного або декількох з числа перелічених джерел, у процесі переговорів та консультацій устальнюється ціна для конкретної угоди.

10.2 Цінова політика підприємства. Фактори та функції ціноутворення у ЗЕД

Цінова політика — це найважливіші елементи ЗЕД підприємства. Саме від рівня цін на товари залежать комерційні результати діяльності підприємства, а обрана ним цінова політика справляє тривалий і вирішальний вплив на ефективність його роботи на світовому ринку. Ціна є вирішальним чинником в експортній діяльності підприємства, оскільки вона визначає її економічну доцільність. Підприємство повинне не тільки виробити, але і збути товар з вигодою для себе, відшкодувати витрати і отримати прибуток. Це можливе лише за умови правильного вибору цінової політики та стратегії ціноутворення [64].

ку товарів або спорудження якого-небудь об'єкту по раніше об'явлених умовах, що передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора (покупця). На торгах, як правило діє схема «один покупець-декілька продавців».

Розрахункові ціни застосовуються у контрактах на нестандартне обладнання, що виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями. Такі ціни розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного контракту.

Ціни ринку — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку, їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

Разом з тим поняття «світові ціни» та «ціни ринку» є дещо абстрактними, і насправді їх реальний зміст проявляється в різних системах та джерелах ціноутворення. Такими джерелами є передусім опубліковані ціни — довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни позицій великих фірм, середні експортні та імпорتنі ціни.

Середні експортні та імпорتنі ціни обчислюються з використанням масиву даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним митним комітетом України, Державним комітетом статистики України. Альтернативні статистичні бази та відповідні обчислення виконуються й деякими незалежними аналітичними структурами.

Крім офіційно публікованих цін, використовуються й дані *про ціни попередніх угод*, які є доступними для контрагентів. Очевидно, що для використання саме такого інформаційного джерела про ціни на певному ринку потрібна стабільність цін.

На підставі вивчення цін, з використанням одного або декількох з числа перелічених джерел, у процесі переговорів та консультацій устальнюється ціна для конкретної угоди.

10.2 Цінова політика підприємства. Фактори та функції ціноутворення у ЗЕД

Цінова політика — це найважливіші елементи ЗЕД підприємства. Саме від рівня цін на товари залежать комерційні результати діяльності підприємства, а обрана ним цінова політика справляє тривалий і вирішальний вплив на ефективність його роботи на світовому ринку. Ціна є вирішальним чинником в експортній діяльності підприємства, оскільки вона визначає її економічну доцільність. Підприємство повинне не тільки виробити, але і збути товар з вигодою для себе, відшкодувати витрати і отримати прибуток. Це можливе лише за умови правильного вибору цінової політики та стратегії ціноутворення [64].

Формування цінових рішень на зовнішніх ринках пов'язане зі значними труднощами, які полягають насамперед у визначенні ступеня свободи при формуванні власної ціни продажу товару. У кожній країні існують свої критерії оптимальної ціни, на яку впливають витрати, купівельна спроможність «ціна — якість», походження товару (імідж) тощо.

Цінова політика — це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані та в перспективі.

Стратегічна мета діяльності будь-якого підприємства — вижити і отримувати максимальний прибуток. Що ж до *поточних цілей*, то ними можуть бути такі: захист своїх позицій; подолання конкурентів; завоювання нових ринків; вихід на ринок з новим товаром; швидке відшкодування витрат; стабілізація доходів тощо.

Завдання цінової політики підприємства полягає в тому, щоб установити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певним його сегментом, досягти бажаного обсягу прибутку, тобто вирішити завдання, пов'язане з реалізацією товару в певній фазі його життєвого циклу.

Політика ціноутворення створює методологічну основу для вибору та обґрунтування цінової стратегії та пов'язує в інтегровану систему окремі рішення щодо:

- методів встановлення цін на нові товари;
- співвідношення цін підприємства з цінами конкурентів;
- взаємозв'язок цін на товари в межах номенклатури виробництва;
- використання системи знижок і частоти зміни ціни тощо.

На контрактну ціну впливають численні та різноманітні **фактори**, їх можна класифікувати наступним чином:

- *об'єктивні* (споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція);
- *суб'єктивні* (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організовувати її підтримку під час митного очищення тощо);
- *тривалі* (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини);
- *кон'юнктурні* (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил);
- *економічні* (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями: цінова політика конкурентів; заходи державного регулювання та контролю за цінами; рівень інфляції; валютні чинники тощо);
- *позаекономічні* (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні події).

Установлення ціни не є простим механічним актом, адже ціна водночас повинна відображати результати господарської діяльності та бути гнучким інструментом у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Тому, одним з найважливіших факторів, що враховується при

Формування цінових рішень на зовнішніх ринках пов'язане зі значними труднощами, які полягають насамперед у визначенні ступеня свободи при формуванні власної ціни продажу товару. У кожній країні існують свої критерії оптимальної ціни, на яку впливають витрати, купівельна спроможність «ціна — якість», походження товару (імідж) тощо.

Цінова політика — це визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткостроковому плані та в перспективі.

Стратегічна мета діяльності будь-якого підприємства — вижити і отримувати максимальний прибуток. Що ж до *поточних цілей*, то ними можуть бути такі: захист своїх позицій; подолання конкурентів; завоювання нових ринків; вихід на ринок з новим товаром; швидке відшкодування витрат; стабілізація доходів тощо.

Завдання цінової політики підприємства полягає в тому, щоб установити на свій товар таку ціну і змінювати її залежно від ситуації на ринку так, щоб опанувати певним його сегментом, досягти бажаного обсягу прибутку, тобто вирішити завдання, пов'язане з реалізацією товару в певній фазі його життєвого циклу.

Політика ціноутворення створює методологічну основу для вибору та обґрунтування цінової стратегії та пов'язує в інтегровану систему окремі рішення щодо:

- методів встановлення цін на нові товари;
- співвідношення цін підприємства з цінами конкурентів;
- взаємозв'язок цін на товари в межах номенклатури виробництва;
- використання системи знижок і частоти зміни ціни тощо.

На контрактну ціну впливають численні та різноманітні **фактори**, їх можна класифікувати наступним чином:

- *об'єктивні* (споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція);
- *суб'єктивні* (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організовувати її підтримку під час митного очищення тощо);
- *тривалі* (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини);
- *кон'юнктурні* (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил);
- *економічні* (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями: цінова політика конкурентів; заходи державного регулювання та контролю за цінами; рівень інфляції; валютні чинники тощо);
- *позаекономічні* (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні події).

Установлення ціни не є простим механічним актом, адже ціна водночас повинна відображати результати господарської діяльності та бути гнучким інструментом у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Тому, одним з найважливіших факторів, що враховується при

встановлені ціни є рівень витрат, пов'язаних з виробництвом і експортом товару. Зокрема, ціна виконує такі *функції*:

- включає прямі та опосередковані витрати на виробництво товару;
- відображає корисність товару (актуально для нових товарів);
- забезпечує прибуток продавцеві;
- повинна враховувати конкурентну кон'юнктуру ринку.

Відповідно до економічних факторів, дію яких відчувають учасники угод, особливостей виробництва товару, що є предметом трансакції, характеру самого товару, наявної інформації про використовувані ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів використовуються різні способи визначення ціни.

При виборі способу визначення ціни необхідно обов'язково враховувати, що експортні операції будуть найефективнішими, *якщо* ціна товару *покриває* прямі затрати, компенсує віднесені на товар непрямі витрати, приносить прибуток, є конкурентоспроможною та забезпечує місце на ринку.

Однак, такий підхід не сприяє визначенню справжньої зовнішньоторгової ціни, оскільки він враховує індивідуальні, а не суспільно необхідні затрати праці, що визначають реальну вартість товару на зовнішньому ринку. В умовах, коли матеріальні затрати на виробництво товарів в Україні не завжди можуть бути співвіднесені зі затратами на виробництво таких товарів за кордоном, ціни, що розраховані на основі витрат та прибутку, можуть бути *демпінговими*, тобто значно нижчими, ніж світові.

10.3. Трансфертні ціни: сутність, функції та принципи

Механізми, за допомогою яких відбувається внутріфірмовий перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансфертними. Ці трансфертні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій (ТНК).

Трансфертна ціна — ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [62].

Трансфертне ціноутворення — це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [62].

Трансфертні ціни відіграють важливу роль у економічному механізмі ТНК та глобальній економіці в цілому. Це зумовлено передусім тим, що значну частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які мають назву «трансфертні».

встановлені ціни є рівень витрат, пов'язаних з виробництвом і експортом товару. Зокрема, ціна виконує такі *функції*:

- включає прямі та опосередковані витрати на виробництво товару;
- відображає корисність товару (актуально для нових товарів);
- забезпечує прибуток продавцеві;
- повинна враховувати конкурентну кон'юнктуру ринку.

Відповідно до економічних факторів, дію яких відчувають учасники угод, особливостей виробництва товару, що є предметом трансакції, характеру самого товару, наявної інформації про використовувані ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів використовуються різні способи визначення ціни.

При виборі способу визначення ціни необхідно обов'язково враховувати, що експортні операції будуть найефективнішими, *якщо* ціна товару *покриває* прямі затрати, компенсує віднесені на товар непрямі витрати, приносить прибуток, є конкурентоспроможною та забезпечує місце на ринку.

Однак, такий підхід не сприяє визначенню справжньої зовнішньоторгової ціни, оскільки він враховує індивідуальні, а не суспільно необхідні затрати праці, що визначають реальну вартість товару на зовнішньому ринку. В умовах, коли матеріальні затрати на виробництво товарів в Україні не завжди можуть бути співвіднесені зі затратами на виробництво таких товарів за кордоном, ціни, що розраховані на основі витрат та прибутку, можуть бути *демпінговими*, тобто значно нижчими, ніж світові.

10.3. Трансфертні ціни: сутність, функції та принципи

Механізми, за допомогою яких відбувається внутріфірмовий перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансфертними. Ці трансфертні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій (ТНК).

Трансфертна ціна — ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [62].

Трансфертне ціноутворення — це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [62].

Трансфертні ціни відіграють важливу роль у економічному механізмі ТНК та глобальній економіці в цілому. Це зумовлено передусім тим, що значну частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які мають назву «трансфертні».

Система трансфертного ціноутворення забезпечує такі *функції*.

1. Надає інформацію, що стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення.

2. Надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів.

3. Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами підприємства або місцями їх розташування.

4. Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

Отже, з функцій ціноутворення та з базових функцій транснаціональних корпорацій зрозуміло, що система трансферного ціноутворення може формуватися як система орієнтована на ринок або як система орієнтована на внутрішні витрати.

Основні *принципи*, що лежать в основі трансфертного ціноутворення такі:

- максимізація прибутків для корпорації в цілому ;
- мінімізація податків, що сплачується корпорацією в цілому ;
- мінімізація митних платежів ;
- удосконалення системи контролю материнською компанією фінансових потоків філій ;
- надання менеджменту всіх рівнів (як національного, так і міжнародного) однакових умов для встановлення і підтримки таких цін, які б забезпечували рентабельність філій і доброзичливе ставлення споживачів.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування та збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферу фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглянути це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Основні *характеристики* трансфертних цін:

- вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;
- вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК — мінімізації податків та митних витрат, трансферу фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;
- трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;
- трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Система трансфертного ціноутворення забезпечує такі *функції*.

1. Надає інформацію, що стимулює менеджерів підрозділів приймати обґрунтовані економічні рішення.

2. Надає інформацію, яка корисна для оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів.

3. Цілеспрямовано переміщує частину прибутку між підрозділами підприємства або місцями їх розташування.

4. Гарантує, що не порушується автономність діяльності підрозділів.

Отже, з функцій ціноутворення та з базових функцій транснаціональних корпорацій зрозуміло, що система трансферного ціноутворення може формуватися як система орієнтована на ринок або як система орієнтована на внутрішні витрати.

Основні *принципи*, що лежать в основі трансфертного ціноутворення такі:

- максимізація прибутків для корпорації в цілому ;
- мінімізація податків, що сплачується корпорацією в цілому ;
- мінімізація митних платежів ;
- удосконалення системи контролю материнською компанією фінансових потоків філій ;
- надання менеджменту всіх рівнів (як національного, так і міжнародного) однакових умов для встановлення і підтримки таких цін, які б забезпечували рентабельність філій і доброзичливе ставлення споживачів.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування та збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферу фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглянути це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Основні *характеристики* трансфертних цін:

- вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;
- вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК — мінімізації податків та митних витрат, трансферу фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;
- трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;
- трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Податкові органи розвинутих країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їх важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично не існує.

Для аналізу та контролю трансфертних цін, який здійснюється час від часу в процесі податкового аудиту ТНК, як правило, використовують певні **моделі ціноутворення**. Найпоширенішими з них є такі:

- *модель* розрахунку ціни на основі витрат виробництва плюс фіксована (середньогалузева) норма прибутку;
- *модель* розрахунку ціни на основі ринкових аналогів, тобто цін на такі ж види продукції;
- *модель* розрахунку ціни на основі оцінки параметрів основної споживчої вартості, такої, наприклад, як потужність, швидкодія, вміст основної хімічної речовини та ін.;
- *модель* розрахунку ціни на основі експертної оцінки вартості нових технологій або продуктів.

Податковий контроль трансфертних цін спрямований на встановлення заниження податкових зобов'язань ТНК шляхом встановлення «несправедливих» цін. Однак, трансфертні ціни не завжди є завищеними або заниженими порівняно з ринковими. І негативним є тільки процес зловживання (маніпулювання) трансфертними цінами. Саме зловживання призводить до завищення або заниження трансфертних цін порівняно з ринковими [62].

10.4. Ціноутворення в електронній торгівлі

Електронна комерція — це бізнес-процеси та ділові операції, які здійснюються між суб'єктами за допомогою інформаційних та телекомунікаційних технологій і забезпечують досягнення економічних та фінансових цілей суб'єктів, а також сприяють зниженню затрат. Середовищем для електронної комерції може бути не тільки мережа Інтернет, а й люба комп'ютерна мережа. Суб'єктами електронної комерції виступають фізичні та юридичні особи, а також урядові організації.

Електронна торгівля завдячує своєму виникненню за рахунок прагнення підприємств та організацій до підвищення ефективності своїх бізнес-процесів, шляхом зниження трансакційних витрат та розходів, пов'язаних з пошуком товарів та послуг. Підвищення рівня ефективності організації бізнес-процесів на підприємстві може бути досягнуте за рахунок багатьох факторів, в тому числі зниженням цін на асортимент товарів та послуг, що пропонуються підприємством.

Електронна торгівля в Україні має цілий ряд чинників, що роблять її привабливою для вітчизняних споживачів, а саме: мінімізація часу на відвідування магазину; спрощена процедура пошуку товару; цілодобова доступність електронних магазинів для покупців; індивідуальність обслуговування покупців; підвищений рівень післяпродажного обслуговування та ін. У свою чергу, для операторів електронної торгівлі даний вид бізнесу є привабливим за рахунок таких факторів [59]:

Податкові органи розвинутих країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їх важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично не існує.

Для аналізу та контролю трансфертних цін, який здійснюється час від часу в процесі податкового аудиту ТНК, як правило, використовують певні **моделі ціноутворення**. Найпоширенішими з них є такі:

- *модель* розрахунку ціни на основі витрат виробництва плюс фіксована (середньогалузева) норма прибутку;
- *модель* розрахунку ціни на основі ринкових аналогів, тобто цін на такі ж види продукції;
- *модель* розрахунку ціни на основі оцінки параметрів основної споживчої вартості, такої, наприклад, як потужність, швидкодія, вміст основної хімічної речовини та ін.;
- *модель* розрахунку ціни на основі експертної оцінки вартості нових технологій або продуктів.

Податковий контроль трансфертних цін спрямований на встановлення заниження податкових зобов'язань ТНК шляхом встановлення «несправедливих» цін. Однак, трансфертні ціни не завжди є завищеними або заниженими порівняно з ринковими. І негативним є тільки процес зловживання (маніпулювання) трансфертними цінами. Саме зловживання призводить до завищення або заниження трансфертних цін порівняно з ринковими [62].

10.4. Ціноутворення в електронній торгівлі

Електронна комерція — це бізнес-процеси та ділові операції, які здійснюються між суб'єктами за допомогою інформаційних та телекомунікаційних технологій і забезпечують досягнення економічних та фінансових цілей суб'єктів, а також сприяють зниженню затрат. Середовищем для електронної комерції може бути не тільки мережа Інтернет, а й люба комп'ютерна мережа. Суб'єктами електронної комерції виступають фізичні та юридичні особи, а також урядові організації.

Електронна торгівля завдячує своєму виникненню за рахунок прагнення підприємств та організацій до підвищення ефективності своїх бізнес-процесів, шляхом зниження трансакційних витрат та розходів, пов'язаних з пошуком товарів та послуг. Підвищення рівня ефективності організації бізнес-процесів на підприємстві може бути досягнуте за рахунок багатьох факторів, в тому числі зниженням цін на асортимент товарів та послуг, що пропонуються підприємством.

Електронна торгівля в Україні має цілий ряд чинників, що роблять її привабливою для вітчизняних споживачів, а саме: мінімізація часу на відвідування магазину; спрощена процедура пошуку товару; цілодобова доступність електронних магазинів для покупців; індивідуальність обслуговування покупців; підвищений рівень післяпродажного обслуговування та ін. У свою чергу, для операторів електронної торгівлі даний вид бізнесу є привабливим за рахунок таких факторів [59]:

- низька вартість організації бізнесу;
- скорочення витрат, пов'язаних з організацією та проведенням бізнес-процесів;
- забезпечення рівних умов доступу до електронного ринку всіх комерційних структур незалежно від їх розмірів;
- широке поле діяльності для проведення маркетингових досліджень всіх сегментів ринку та персоналізація взаємовідносин з покупцем;
- доступ до нових ринків збуту та до експортного ринку;
- доступ до фінансових та інвестиційних ринків зарубіжних країн;
- скорочення каналів для розповсюдження товарів та послуг.

Система ціноутворення, яка використовується в електронній торгівлі, має певні особливості. Перш за все розглянемо принципи ціноутворення в сфері електронної комерції, основні з яких такі:

1. Принцип цільової направленості процесу ціноутворення. Означає чітке визначення проблеми, в вирішенні якої, повинні враховуватись ціни.
2. Принцип оперативності. Необхідність швидкого внесення змін в цінову політику.
3. Принцип послідовності етапів ціноутворення.
4. Принцип адаптивності. Можливість зміни цін в залежності від ринкових умов.

Основною відмінністю ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках є можливість: зі сторони продавця адресувати пропозиції конкретним покупцям за спеціальними цінами та встановлювати аукціонні ціни чи динамічно міняти їх в залежності від попиту; зі сторони покупця швидко порівнювати ціни великої кількості продавців, а також називати свою ціну та швидко отримувати відповідь.

Деніел Еймор [68]пропонує наступні принципи ціноутворення в Інтернет:

1. Ціна на товар нижче собівартості.
2. Ціна міняється залежно від попиту.
3. Ціна на транзакцію.

Перший принцип ґрунтується на тому, що підприємство одержує прибуток з додаткових послуг і тому має можливість продавати товари по ціні, яка може бути нижчою або дорівнювати собівартості. Наприклад, за рахунок реклами існує багато друкованих видань, які продаються за цінами, нижчими ніж їх собівартість. Таким чином, інтернет-магазини ставлять на товари низькі ціни за рахунок прибутків з банерної реклами чи інших додаткових послуг.

Другий принцип ціноутворення базується на тому, що ціну встановлюють в залежності від попиту, але не нижче ніж її собівартість. Наприклад, авіакомпанії при існуванні великого попиту на квитки певного авіарейсу підвищують ціни, та навпаки, для повного розпродажу на найближчий рейс знижують ціни.

Третій принцип ціноутворення ґрунтується на вартості транзакції. Деякі товари чи послуги досить дорогі і необхідність в їх використан-

- низька вартість організації бізнесу;
- скорочення витрат, пов'язаних з організацією та проведенням бізнес-процесів;
- забезпечення рівних умов доступу до електронного ринку всіх комерційних структур незалежно від їх розмірів;
- широке поле діяльності для проведення маркетингових досліджень всіх сегментів ринку та персоналізація взаємовідносин з покупцем;
- доступ до нових ринків збуту та до експортного ринку;
- доступ до фінансових та інвестиційних ринків зарубіжних країн;
- скорочення каналів для розповсюдження товарів та послуг.

Система ціноутворення, яка використовується в електронній торгівлі, має певні особливості. Перш за все розглянемо принципи ціноутворення в сфері електронної комерції, основні з яких такі:

1. Принцип цільової направленості процесу ціноутворення. Означає чітке визначення проблеми, в вирішенні якої, повинні враховуватись ціни.
2. Принцип оперативності. Необхідність швидкого внесення змін в цінову політику.
3. Принцип послідовності етапів ціноутворення.
4. Принцип адаптивності. Можливість зміни цін в залежності від ринкових умов.

Основною відмінністю ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках є можливість: зі сторони продавця адресувати пропозиції конкретним покупцям за спеціальними цінами та встановлювати аукціонні ціни чи динамічно міняти їх в залежності від попиту; зі сторони покупця швидко порівнювати ціни великої кількості продавців, а також називати свою ціну та швидко отримувати відповідь.

Деніел Еймор [68]пропонує наступні принципи ціноутворення в Інтернет:

1. Ціна на товар нижче собівартості.
2. Ціна міняється залежно від попиту.
3. Ціна на транзакцію.

Перший принцип ґрунтується на тому, що підприємство одержує прибуток з додаткових послуг і тому має можливість продавати товари по ціні, яка може бути нижчою або дорівнювати собівартості. Наприклад, за рахунок реклами існує багато друкованих видань, які продаються за цінами, нижчими ніж їх собівартість. Таким чином, інтернет-магазини ставлять на товари низькі ціни за рахунок прибутків з банерної реклами чи інших додаткових послуг.

Другий принцип ціноутворення базується на тому, що ціну встановлюють в залежності від попиту, але не нижче ніж її собівартість. Наприклад, авіакомпанії при існуванні великого попиту на квитки певного авіарейсу підвищують ціни, та навпаки, для повного розпродажу на найближчий рейс знижують ціни.

Третій принцип ціноутворення ґрунтується на вартості транзакції. Деякі товари чи послуги досить дорогі і необхідність в їх використан-

ні виникає не так часто, щоб споживачу було вигідно купити даний товар. В такому випадку є сенс встановити ціну за користування даним товаром. В основному, це стосується програмного забезпечення. Використовуючи даний підхід, компанія має змогу отримувати стабільний прибуток.

Вибір того чи іншого методу ціноутворення обумовлюється різними причинами і залежить від дії певних факторів. Основні фактори, що визначають рівень ціни на товари в мережі Інтернет та послуги такі:

1. Цінність товару чи послуги для споживача.
2. Оцінка якості та особливості товару.
3. Верхній та нижній рівень ціни на аналогічні товари та товари-замінники.
4. Конкурентний стан ринку.
5. Цілі та методи ціноутворення.
6. Канали просування.
7. Життєвий цикл товару.

10.5. Специфіка формування цін на продукцію обробної промисловості та на сировинні товари

У міжнародному економічному та статистичному аналізі прийнято виділяти дві основні групи світових цін: на продукцію обробної промисловості та на сировину.

В якості світових цін продукції обробної промисловості, як правило, виступають експортні ціни великих компаній-виробників і експортерів цієї продукції. Базою імпорتنих цін є ціни, що формуються цими компаніями на внутрішньому ринку. Неоднорідність внутрішніх цін великих компаній обробної промисловості визначає і значні розходження заснованих на них світових цін. [126].

Світовий ринок продукції машинобудування — поняття досить умовне: воно приховує безліч у тій чи іншій мірі взаємозалежних ринків різних машин та устаткування зі своїми відмінностями й особливостями. Загальне в цих ринків — формування світових цін на базі експортних цін великих компаній — основних виробників і експортерів відповідних видів машин та устаткування. Основні виробники, як правило, зосереджені, насамперед, у розвинутих країнах. Внутрішні ринки більшості машин і устаткування відрізняються високим ступенем концентрації пропозицій, у тому числі і на базі розвинутої системи спеціалізації. Однак у масштабі всього світового ринку машин і устаткування через значні якісні відмінності та велику кількість виробників спостерігається дуже сильна конкуренція. Інша характерна риса світових ринків машин і устаткування — істотні розходження у світових цінах на однорідну продукцію залежно від вибору виробника-експортера (через великі розходження в їх витратах), наприклад, цінові переваги японських компаній при високій якості їх продукції.

ні виникає не так часто, щоб споживачу було вигідно купити даний товар. В такому випадку є сенс встановити ціну за користування даним товаром. В основному, це стосується програмного забезпечення. Використовуючи даний підхід, компанія має змогу отримувати стабільний прибуток.

Вибір того чи іншого методу ціноутворення обумовлюється різними причинами і залежить від дії певних факторів. Основні фактори, що визначають рівень ціни на товари в мережі Інтернет та послуги такі:

1. Цінність товару чи послуги для споживача.
2. Оцінка якості та особливості товару.
3. Верхній та нижній рівень ціни на аналогічні товари та товари-замінники.
4. Конкурентний стан ринку.
5. Цілі та методи ціноутворення.
6. Канали просування.
7. Життєвий цикл товару.

10.5. Специфіка формування цін на продукцію обробної промисловості та на сировинні товари

У міжнародному економічному та статистичному аналізі прийнято виділяти дві основні групи світових цін: на продукцію обробної промисловості та на сировину.

В якості світових цін продукції обробної промисловості, як правило, виступають експортні ціни великих компаній-виробників і експортерів цієї продукції. Базою імпорتنих цін є ціни, що формуються цими компаніями на внутрішньому ринку. Неоднорідність внутрішніх цін великих компаній обробної промисловості визначає і значні розходження заснованих на них світових цін. [126].

Світовий ринок продукції машинобудування — поняття досить умовне: воно приховує безліч у тій чи іншій мірі взаємозалежних ринків різних машин та устаткування зі своїми відмінностями й особливостями. Загальне в цих ринків — формування світових цін на базі експортних цін великих компаній — основних виробників і експортерів відповідних видів машин та устаткування. Основні виробники, як правило, зосереджені, насамперед, у розвинутих країнах. Внутрішні ринки більшості машин і устаткування відрізняються високим ступенем концентрації пропозицій, у тому числі і на базі розвинутої системи спеціалізації. Однак у масштабі всього світового ринку машин і устаткування через значні якісні відмінності та велику кількість виробників спостерігається дуже сильна конкуренція. Інша характерна риса світових ринків машин і устаткування — істотні розходження у світових цінах на однорідну продукцію залежно від вибору виробника-експортера (через великі розходження в їх витратах), наприклад, цінові переваги японських компаній при високій якості їх продукції.

У посиленні неоднорідності світових цін на машини й устаткування важливу роль відіграють такі три фактори:

- врахування у ціні окремих фаз життєвого циклу продукту;
- ступінь універсальності відповідних машин і устаткування;
- взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і устаткування з інвестиційними процесами в країнах-імпортерах.

До узагальненого поняття «сировинні товари» 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.

Основні риси формування світових цін на сировину полягають у такому:

- вирішальну роль у визначенні їх рівня відіграють не внутрішні витрати та ціни, а співвідношення попиту визначає той рівень витрат, що виступає в якості регулятора світових (експортних) цін;
- сполучення цін основних виробників та імпортерів і біржових котирувань в якості світових цін для більшості сировинних товарів;
- множинність цін основних виробників-експортерів (а іноді і біржових котирувань), що відіграють роль світових цін по ряду сировинних товарів.

Група держав — основних виробників і експортерів найчастіше функціонує у вигляді так званих міждержавних асоціацій виробників. Особливу популярність серед міждержавних асоціацій країн-експортерів сировини, що розвиваються, в 70-і р. завоювала асоціація країн-експортерів нафти (ОПЕК), яка відіграє помітну роль у формуванні світових цін на нафту.

У торгівлі сировинними товарами існує цінова проблема: ціни на сировинні товари характеризуються значними коливаннями, які не завжди можна передбачити. Світові ціни можуть стимулювати або стримувати виробництво та експорт окремих сировинних товарів і розвиток міжнародної торгівлі сировиною в цілому, впливати на співвідношення між сировинними галузями, на розвиток національних економік. Від коливання цін на сировину значною мірою залежить економічний стан експортуючих сировину країн.

Сировинні товари на міжнародних ринках часто реалізуються на біржах, аукціонах, торгах. Розглянемо особливості ціноутворення у цих центрах торгівлі сировинними товарами. [67]

Біржові ціни розраховуються і публікуються котирувальною комісією біржі в біржових бюлетенях, інформаційними, телеграфними агентствами, а також у масових періодичних виданнях. Біржові ціни поширюються головним чином на сировинні товари. В даний час публікуються в основному офіційні біржові котирування, тобто ціни, за якими у рамках сесії пройшла найбільша кількість фактичних угод на

У посиленні неоднорідності світових цін на машини й устаткування важливу роль відіграють такі три фактори:

- врахування у ціні окремих фаз життєвого циклу продукту;
- ступінь універсальності відповідних машин і устаткування;
- взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і устаткування з інвестиційними процесами в країнах-імпортерах.

До узагальненого поняття «сировинні товари» 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.

Основні риси формування світових цін на сировину полягають у такому:

- вирішальну роль у визначенні їх рівня відіграють не внутрішні витрати та ціни, а співвідношення попиту визначає той рівень витрат, що виступає в якості регулятора світових (експортних) цін;
- сполучення цін основних виробників та імпортерів і біржових котирувань в якості світових цін для більшості сировинних товарів;
- множинність цін основних виробників-експортерів (а іноді і біржових котирувань), що відіграють роль світових цін по ряду сировинних товарів.

Група держав — основних виробників і експортерів найчастіше функціонує у вигляді так званих міждержавних асоціацій виробників. Особливу популярність серед міждержавних асоціацій країн-експортерів сировини, що розвиваються, в 70-і р. завоювала асоціація країн-експортерів нафти (ОПЕК), яка відіграє помітну роль у формуванні світових цін на нафту.

У торгівлі сировинними товарами існує цінова проблема: ціни на сировинні товари характеризуються значними коливаннями, які не завжди можна передбачити. Світові ціни можуть стимулювати або стримувати виробництво та експорт окремих сировинних товарів і розвиток міжнародної торгівлі сировиною в цілому, впливати на співвідношення між сировинними галузями, на розвиток національних економік. Від коливання цін на сировину значною мірою залежить економічний стан експортуючих сировину країн.

Сировинні товари на міжнародних ринках часто реалізуються на біржах, аукціонах, торгах. Розглянемо особливості ціноутворення у цих центрах торгівлі сировинними товарами. [67]

Біржові ціни розраховуються і публікуються котирувальною комісією біржі в біржових бюлетенях, інформаційними, телеграфними агентствами, а також у масових періодичних виданнях. Біржові ціни поширюються головним чином на сировинні товари. В даний час публікуються в основному офіційні біржові котирування, тобто ціни, за якими у рамках сесії пройшла найбільша кількість фактичних угод на

ф'ючерсній основі, оскільки на сучасних біржах основна маса угод відбувається не заради купівлі-продажу реального товару, а заради виконання контрактів на купівлю та продаж товарів у спекулятивних цілях і з метою хеджування.

Відображення базисних умов в офіційних біржових котируваннях традиційне. Базисні умови формуються багато в чому під дією попередньої практики, коли угоди на біржі укладались тільки заради реального товару.

Біржові котирування за основними видами сировини й палива формуються на умовах цінової групи «F» (звичайно за умовами FOB). Дана категорія товарів має найбільш широкую сферу застосування, реалізується у великих обсягах, тому продавець поставляє товар лише до базисних пунктів і основна транспортна складова в структуру ціни не входить. У міру звуження сфери використання товару спостерігається перехід від цінової групи «F» до груп «C» і «D», де продавець приймає на себе більший перелік витрат.

Офіційні котирування міжнародних товарних бірж вважаються найкращим джерелом інформації про світові ціни на сировинні товари, оскільки найбільшою мірою відповідають усім ознакам світової ціни.

Ціни міжнародних товарних аукціонів — ціни, що діють на спеціально організованих на певний строк у заздалегідь обумовлених місцях ринках публічного продажу. Ці ціни поширюються в основному на продукцію сільського господарства, рибальства, мисливства, дорожнє каміння, твори мистецтва, тобто переважно нестандартну продукцію, що вимагає попереднього огляду і демонстрації. Ціни аукціонів на відміну від біржових цін установлюються тільки на наявний товар. Рівень стартової ціни визначається вартістю реалізованого товару, частотою проведення аукціону, а також підприємницькими здібностями продавця. Рівень ціни фактичної реалізації залежить від кон'юнктури ринку і професійних здібностей аукціоніста (працівника, що веде торги). І стартова ціна, і ціна фактичної реалізації суттєво залежать від рівня аукціону, його репутації на світовому ринку.

Ціни міжнародних торгів — ціни спеціалізованої форми міжнародної торгівлі, заснованої на видачі замовлень на постачання товарів чи розміщенні підрядів на проведення певних робіт. Даний вид цін часто є об'єктом втручання держави. Цінова інформація аукціонів і торгів переважно нерегулярна і закрита. Дуже важливою ціновою інформацією є ціни фактичних угод під час укладання прямих міжнародних контрактів. Ці ціни найбільш об'єктивно відбивають кон'юнктуру ринку сировинних товарів.

10.6. Способи фіксації цін. Базис ціни. Індикативні ціни. Валюта ціни

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання. І тому, за способом фіксації виділяють такі **види цін**: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають (змінні).

ф'ючерсній основі, оскільки на сучасних біржах основна маса угод відбувається не заради купівлі-продажу реального товару, а заради виконання контрактів на купівлю та продаж товарів у спекулятивних цілях і з метою хеджування.

Відображення базисних умов в офіційних біржових котируваннях традиційне. Базисні умови формуються багато в чому під дією попередньої практики, коли угоди на біржі укладались тільки заради реального товару.

Біржові котирування за основними видами сировини й палива формуються на умовах цінової групи «F» (звичайно за умовами FOB). Дана категорія товарів має найбільш широкую сферу застосування, реалізується у великих обсягах, тому продавець поставляє товар лише до базисних пунктів і основна транспортна складова в структуру ціни не входить. У міру звуження сфери використання товару спостерігається перехід від цінової групи «F» до груп «C» і «D», де продавець приймає на себе більший перелік витрат.

Офіційні котирування міжнародних товарних бірж вважаються найкращим джерелом інформації про світові ціни на сировинні товари, оскільки найбільшою мірою відповідають усім ознакам світової ціни.

Ціни міжнародних товарних аукціонів — ціни, що діють на спеціально організованих на певний строк у заздалегідь обумовлених місцях ринках публічного продажу. Ці ціни поширюються в основному на продукцію сільського господарства, рибальства, мисливства, дорожнє каміння, твори мистецтва, тобто переважно нестандартну продукцію, що вимагає попереднього огляду і демонстрації. Ціни аукціонів на відміну від біржових цін установлюються тільки на наявний товар. Рівень стартової ціни визначається вартістю реалізованого товару, частотою проведення аукціону, а також підприємницькими здібностями продавця. Рівень ціни фактичної реалізації залежить від кон'юнктури ринку і професійних здібностей аукціоніста (працівника, що веде торги). І стартова ціна, і ціна фактичної реалізації суттєво залежать від рівня аукціону, його репутації на світовому ринку.

Ціни міжнародних торгів — ціни спеціалізованої форми міжнародної торгівлі, заснованої на видачі замовлень на постачання товарів чи розміщенні підрядів на проведення певних робіт. Даний вид цін часто є об'єктом втручання держави. Цінова інформація аукціонів і торгів переважно нерегулярна і закрита. Дуже важливою ціновою інформацією є ціни фактичних угод під час укладання прямих міжнародних контрактів. Ці ціни найбільш об'єктивно відбивають кон'юнктуру ринку сировинних товарів.

10.6. Способи фіксації цін. Базис ціни. Індикативні ціни. Валюта ціни

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання. І тому, за способом фіксації виділяють такі **види цін**: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають (змінні).

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 дня до 2 тижнів). У контракті в такому разі робиться застереження: «ціна тверда, зміні не підлягає». *Наприклад*, у контракті може бути записано так: «Ціна за проданий за цим контрактом товар встановлюється у євро, 250 євро за тону (включає вартість тари, витрати на навантаження), на умовах FOB французький порт Руан (Інкотермс 2010), ціни тверді та не підлягають зміні».

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також установлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб установлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або надання кредиту.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті зазначається початкова ціна та її структура — вміст у ній різного роду витрат та компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й зміну остаточної суми ціни.

Якщо у контракті ціна ставиться у залежність від зміни ринкових цін, то у тексті контракту це зазначається застереженнями таких видів [76]:

- застереження (підвищення), яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- застереження (пониження), яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 дня до 2 тижнів). У контракті в такому разі робиться застереження: «ціна тверда, зміні не підлягає». *Наприклад*, у контракті може бути записано так: «Ціна за проданий за цим контрактом товар встановлюється у євро, 250 євро за тону (включає вартість тари, витрати на навантаження), на умовах FOB французький порт Руан (Інкотермс 2010), ціни тверді та не підлягають зміні».

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також установлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб установлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або надання кредиту.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті зазначається початкова ціна та її структура — вміст у ній різного роду витрат та компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й зміну остаточної суми ціни.

Якщо у контракті ціна ставиться у залежність від зміни ринкових цін, то у тексті контракту це зазначається застереженнями таких видів [76]:

- застереження (підвищення), яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- застереження (пониження), яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;

- застереження, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.

Наприклад, у контракті може бути такий запис: «Ціна на мідь визначається за котируванням Лондонської біржі металів на день, що передє поставці», або «...опублікований на момент здійснення платежу»;

Змінна ціна розраховується у момент виконання угоди перегляданням *базисної ціни* з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання.

При змінних цінах у контракті *встановлюються*: базисна ціна та її структура, момент подання зміни ціни, межа змінності.

Базисна ціна трактується так [154]:

1) база при визначенні індексу експортних та імпорتنих цін міжнародної торгівлі в цілому і за певними групами товарів. Публікується в міжнародній та національній зовнішньоторговельній статистиці, періодичних економічних виданнях ООН;

2) ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції;

3) ціна товару, встановлена для основного сорту, найбільш відомої марки; може стосуватися яких-небудь показників якості, прийнятих за базисні; передбачаються можливі відхилення від базисної якості, і тому розробляється шкала надбавок і знижок, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару вищої і нижчої якості.

Базисна ціна розраховується продавцем та узгоджується з покупцем при підписанні контракту. *Структура базисної ціни* — це відсоткова частка у ній постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат (сировина, матеріали, оплата праці), які і визначають змінність ціни (зміна цін на сировину, енергоносії, рівня оплати праці) даного контракту.

В Україні однією з умов виходу на зовнішній ринок є відповідність контрактних цін *індикативним цінам*, які розробляє та публікує Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції.

Під *індикативними* розуміються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпоротної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України.

Індикативні ціни затверджуються Міністерством економіки (Департаментом державної політики у сфері зовнішньої торгівлі) відповідно до положень Указу Президента України №124/96 від 10.02.96 р. та Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Положення про індикативні ціни регламентує особливості встановлення та застосування цін.

Індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові розслідування чи процедури в Україні або за її межами;

- застереження, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.

Наприклад, у контракті може бути такий запис: «Ціна на мідь визначається за котируванням Лондонської біржі металів на день, що передє поставці», або «...опублікований на момент здійснення платежу»;

Змінна ціна розраховується у момент виконання угоди перегляданням *базисної ціни* з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання.

При змінних цінах у контракті *встановлюються*: базисна ціна та її структура, момент подання зміни ціни, межа змінності.

Базисна ціна трактується так [154]:

1) база при визначенні індексу експортних та імпорتنих цін міжнародної торгівлі в цілому і за певними групами товарів. Публікується в міжнародній та національній зовнішньоторговельній статистиці, періодичних економічних виданнях ООН;

2) ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції;

3) ціна товару, встановлена для основного сорту, найбільш відомої марки; може стосуватися яких-небудь показників якості, прийнятих за базисні; передбачаються можливі відхилення від базисної якості, і тому розробляється шкала надбавок і знижок, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару вищої і нижчої якості.

Базисна ціна розраховується продавцем та узгоджується з покупцем при підписанні контракту. *Структура базисної ціни* — це відсоткова частка у ній постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат (сировина, матеріали, оплата праці), які і визначають змінність ціни (зміна цін на сировину, енергоносії, рівня оплати праці) даного контракту.

В Україні однією з умов виходу на зовнішній ринок є відповідність контрактних цін *індикативним цінам*, які розробляє та публікує Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції.

Під *індикативними* розуміються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпоротної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України.

Індикативні ціни затверджуються Міністерством економіки (Департаментом державної політики у сфері зовнішньої торгівлі) відповідно до положень Указу Президента України №124/96 від 10.02.96 р. та Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Положення про індикативні ціни регламентує особливості встановлення та застосування цін.

Індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові розслідування чи процедури в Україні або за її межами;

- щодо яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- щодо експорту яких встановлено спеціальні режими;
- експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому статтею 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

Процес визначення ціни контракту передбачає визначення валюти ціни (*одиниці виміру ціни*).

Валюта ціни — це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Зважаючи на низьку конвертованість багатьох національних валют (в тому рахунку і української) ціни у міжнародних контрактах, як правило, встановлюються у вільно конвертованій валюті (ВКВ). Визначення валюти ціни є важливою умовою контракту. Від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат. Експортери повинні прагнути фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний або має тенденцію до підвищення, а імпортери — у валюті, що має тенденцію до знецінення.

10.7. Цінові знижки та надбавки

Остаточна ціна контракту — це компроміс цінових пропозицій та преференцій продавців та покупців. Виконання мети продавця — максимізувати прибуток та прагнення покупця придбати товар за нижчою ціною сприяло до розробки диверсифікованої системи цінових знижок.

Величина та характер знижок залежать від: виду товару; ринкової кон'юнктури; особливостей відносин між продавцем та покупцем; виду платежів.

У сучасних умовах у практиці міжнародної торгівлі використовується близько 20 різноманітних видів знижок. Найпоширенішими з них є такі [96]:

- *загальна* (проста) знижка надається з преїскурантної чи довідкової ціни товару. Може складати до 20 — 30 %. Такі знижки використовуються при купівлі-продажу стандартних видів машин і обладнання. Наприклад, до такого виду належить знижка, що надається за умов купівлі товару за готівку (як правило, її розмір відповідає розміру позичкового проценту);

- *знижка за оборот* (бонусна) надається постійному покупцеві. У контракті в цьому випадку обумовлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом певного терміну (як правило, року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок;

- *знижка за кількість* або серійність (прогресивна) надається покупцеві за умови закупівлі ним наперед визначеної кількості товару, що поступово збільшується. Серійні замовлення викликають підвищену зацікавленість у виробника, оскільки виготовлення машин одного типу знижує пересічні витрати виробництва на одиницю продукції;

- щодо яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- щодо експорту яких встановлено спеціальні режими;
- експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому статтею 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

Процес визначення ціни контракту передбачає визначення валюти ціни (*одиниці виміру ціни*).

Валюта ціни — це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. Зважаючи на низьку конвертованість багатьох національних валют (в тому рахунку і української) ціни у міжнародних контрактах, як правило, встановлюються у вільно конвертованій валюті (ВКВ). Визначення валюти ціни є важливою умовою контракту. Від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат. Експортери повинні прагнути фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний або має тенденцію до підвищення, а імпортери — у валюті, що має тенденцію до знецінення.

10.7. Цінові знижки та надбавки

Остаточна ціна контракту — це компроміс цінових пропозицій та преференцій продавців та покупців. Виконання мети продавця — максимізувати прибуток та прагнення покупця придбати товар за нижчою ціною сприяло до розробки диверсифікованої системи цінових знижок.

Величина та характер знижок залежать від: виду товару; ринкової кон'юнктури; особливостей відносин між продавцем та покупцем; виду платежів.

У сучасних умовах у практиці міжнародної торгівлі використовується близько 20 різноманітних видів знижок. Найпоширенішими з них є такі [96]:

- *загальна* (проста) знижка надається з преїскурантної чи довідкової ціни товару. Може складати до 20 — 30 %. Такі знижки використовуються при купівлі-продажу стандартних видів машин і обладнання. Наприклад, до такого виду належить знижка, що надається за умов купівлі товару за готівку (як правило, її розмір відповідає розміру позичкового проценту);

- *знижка за оборот* (бонусна) надається постійному покупцеві. У контракті в цьому випадку обумовлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом певного терміну (як правило, року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок;

- *знижка за кількість* або серійність (прогресивна) надається покупцеві за умови закупівлі ним наперед визначеної кількості товару, що поступово збільшується. Серійні замовлення викликають підвищену зацікавленість у виробника, оскільки виготовлення машин одного типу знижує пересічні витрати виробництва на одиницю продукції;

- *дилерські знижки* надаються виробниками своїм постійним посередникам щодо збуту (в т. ч. і закордонним). Дилерські знижки на автомобілі, наприклад, становлять близько 15 — 20 % роздрібною ціни;

- *спеціальні знижки* надаються привілейованим покупцям, в замовленнях яких дуже зацікавлені продавці. До цієї категорії належать також знижки на пробні партії і замовлення, що мають на меті зацікавити покупця;

- *експортні знижки* надаються іноземним покупцям зверху тих, які діють на внутрішньому ринку виробника. Їх метою є підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку;

- *сезонні знижки* надаються за умов закупівлі товару не в сезон. Наприклад, на сільськогосподарські добрива вони складають близько 15 %;

- *неявні (закриті) знижки* надаються покупцеві у вигляді знижок на фрахт, пільгових чи безпроцентних кредитів;

- *знижки «сконто»* застосовуються в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплатує гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку;

- *знижки при продажу* обладнання, яке було у користуванні, складають інколи 50 % його вихідної ціни.

Таким чином, процес ціноутворення при укладанні міжнародних контрактів має досить складний характер, потребує велику кількість інформації, яка не завжди є доступною, а також потребує професійних виконавців ЗТК, які, крім інших знань, повинні добре володіти ціновими стратегіями на зовнішньому ринку.

10.8. Цінові стратегії та етапи формування контрактної ціни

Розглянемо цінові стратегії, які використовують при формуванні ціни у зовнішньоторгових контрактах (ЗТК).

Вибір стратегії ціноутворення сприяє досягненню певних *цілей* підприємства, які можна поділити на такі групи [64] :

- *фінансові*, що ґрунтуються на прибутку;

- *збутові*, що ґрунтуються на цілях інтенсифікації чи екстенсифікації збуту (зростання реалізації, максимізація частки ринку, ефективна реалізація нового товару тощо);

- *ситуаційні*, що ґрунтуються на цілях збереження чи створення для підприємства більш прийнятних умов діяльності.

Перелік основних цінових стратегій та їх характеристика наведені в таблиці 10.1.

- *дилерські знижки* надаються виробниками своїм постійним посередникам щодо збуту (в т. ч. і закордонним). Дилерські знижки на автомобілі, наприклад, становлять близько 15 — 20 % роздрібною ціни;

- *спеціальні знижки* надаються привілейованим покупцям, в замовленнях яких дуже зацікавлені продавці. До цієї категорії належать також знижки на пробні партії і замовлення, що мають на меті зацікавити покупця;

- *експортні знижки* надаються іноземним покупцям зверху тих, які діють на внутрішньому ринку виробника. Їх метою є підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку;

- *сезонні знижки* надаються за умов закупівлі товару не в сезон. Наприклад, на сільськогосподарські добрива вони складають близько 15 %;

- *неявні (закриті) знижки* надаються покупцеві у вигляді знижок на фрахт, пільгових чи безпроцентних кредитів;

- *знижки «сконто»* застосовуються в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплатує гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку;

- *знижки при продажу* обладнання, яке було у користуванні, складають інколи 50 % його вихідної ціни.

Таким чином, процес ціноутворення при укладанні міжнародних контрактів має досить складний характер, потребує велику кількість інформації, яка не завжди є доступною, а також потребує професійних виконавців ЗТК, які, крім інших знань, повинні добре володіти ціновими стратегіями на зовнішньому ринку.

10.8. Цінові стратегії та етапи формування контрактної ціни

Розглянемо цінові стратегії, які використовують при формуванні ціни у зовнішньоторгових контрактах (ЗТК).

Вибір стратегії ціноутворення сприяє досягненню певних *цілей* підприємства, які можна поділити на такі групи [64] :

- *фінансові*, що ґрунтуються на прибутку;

- *збутові*, що ґрунтуються на цілях інтенсифікації чи екстенсифікації збуту (зростання реалізації, максимізація частки ринку, ефективна реалізація нового товару тощо);

- *ситуаційні*, що ґрунтуються на цілях збереження чи створення для підприємства більш прийнятних умов діяльності.

Перелік основних цінових стратегій та їх характеристика наведені в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

ЦІНОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

№ пп	Цінової стратегії	
	Назва	Характеристика
1.	Стратегія відшкодування повних витрат	Застосовується великими підприємствами чи підприємствами, що випускають унікальну продукцію або мають монополне становище на ринку. Вони встановлюють ціни на максимально високому рівні, який включає витрати виробництва та максимальний прибуток. Такі підприємства виконують роль світових лідерів, а всі інші проводять політику слідування за лідером
2.	Стратегія «зняття вершків»	Застосовується до захищених патентом нових товарів, полягає в послідовному охопленні різних дохідних сегментів ринку та дозволяє знімати «фінансові вершки». Поступово знижуючи ціну, можна залучати все нові кола клієнтів, яких влаштовує нова ціна. Застосування стратегії доцільне коли: - високий рівень поточного попиту; - витрати виробництва не високі; - висока початкова ціна не призведе до появи нових конкурентів
3.	Стратегія проникнення на ринок	Ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки. Стратегія передбачає встановлення на нові товари порівняно низької ціни для залучення великої кількості покупців та завоювання значної частки ринку. Вона може застосовуватись за таких умов: - ринок дуже чутливий до ціни і низька ціна сприяє його розширенню; - зі зростанням обсягів виробництва витрати скорочуються; - низька ціна не приваблива для наявних та потенційних конкурентів
4.	Стратегія пов'язаного ціноутворення	Суть полягає у порівняно низькій ціні на основні вироби за одночасного високого рівня цін на супутні (компліментарні) товари, особливо на запасні частини, витратні матеріали
5.	Стратегія престижних цін	Застосовується міжнародними компаніями, що мають хорошу репутацію на товари аналогічні за своїми властивостями товарам маловідомих фірм. Споживач платить за престиж торгової марки
6.	Стратегія цінової диференціації	Суть полягає в тому, що на той самий товар встановлюється різний рівень ціни для різних груп споживачів (за визначеними критеріями). Ця стратегія можлива за таких умов: - ринок можна чітко розділити на сегменти; - сегменти мають різну еластичність попиту; - сегменти розділені між собою певними бар'єрами, тобто сегмент з низьким рівнем цін не може перепродати товар у сегмент із високим рівнем цін

Таблиця 10.1

ЦІНОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

№ пп	Цінової стратегії	
	Назва	Характеристика
1.	Стратегія відшкодування повних витрат	Застосовується великими підприємствами чи підприємствами, що випускають унікальну продукцію або мають монополне становище на ринку. Вони встановлюють ціни на максимально високому рівні, який включає витрати виробництва та максимальний прибуток. Такі підприємства виконують роль світових лідерів, а всі інші проводять політику слідування за лідером
2.	Стратегія «зняття вершків»	Застосовується до захищених патентом нових товарів, полягає в послідовному охопленні різних дохідних сегментів ринку та дозволяє знімати «фінансові вершки». Поступово знижуючи ціну, можна залучати все нові кола клієнтів, яких влаштовує нова ціна. Застосування стратегії доцільне коли: - високий рівень поточного попиту; - витрати виробництва не високі; - висока початкова ціна не призведе до появи нових конкурентів
3.	Стратегія проникнення на ринок	Ґрунтується на встановленні низьких цін для швидкого проникнення на нові для підприємства ринки. Стратегія передбачає встановлення на нові товари порівняно низької ціни для залучення великої кількості покупців та завоювання значної частки ринку. Вона може застосовуватись за таких умов: - ринок дуже чутливий до ціни і низька ціна сприяє його розширенню; - зі зростанням обсягів виробництва витрати скорочуються; - низька ціна не приваблива для наявних та потенційних конкурентів
4.	Стратегія пов'язаного ціноутворення	Суть полягає у порівняно низькій ціні на основні вироби за одночасного високого рівня цін на супутні (компліментарні) товари, особливо на запасні частини, витратні матеріали
5.	Стратегія престижних цін	Застосовується міжнародними компаніями, що мають хорошу репутацію на товари аналогічні за своїми властивостями товарам маловідомих фірм. Споживач платить за престиж торгової марки
6.	Стратегія цінової диференціації	Суть полягає в тому, що на той самий товар встановлюється різний рівень ціни для різних груп споживачів (за визначеними критеріями). Ця стратегія можлива за таких умов: - ринок можна чітко розділити на сегменти; - сегменти мають різну еластичність попиту; - сегменти розділені між собою певними бар'єрами, тобто сегмент з низьким рівнем цін не може перепродати товар у сегмент із високим рівнем цін

№ пп	Цінової стратегії	
	Назва	Характеристика
7.	Стратегії встановлення цін у рамках товарної номенклатури	Якщо товар є частиною товарною номенклатури підприємства розробляє систему цін, яка забезпечувала б одержання максимального прибутку по номенклатурі в цілому. Можливі такі варіанти стратегії : - встановлення ціни в межах товарного асортименту шляхом визначення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу; - встановлення «ліній ціни», яка означає, що всі товари одного виду, незалежно від собівартості, розташовуються за наявною шкалою; - визначення «лідера, що падає» зводиться до того, що ціну на один із товарів різко знижують, розраховуючи, що залучені за рахунок цього покупці куплять якісь інші товари за звичайними цінами ; - встановлення вищої ціни на витратні товари, що використовуються разом з основним виробом ; - встановлення низької ціни на малоцінні побічні продукти виробництва ; - встановлення ціни на набори товарів, що продаються як одне ціле
8.	Стратегія цінового вирівнювання	Ґрунтується на тісній інтеграції цінової та асортиментної політики підприємства. Це означає, що прибуток від товарів, які успішно реалізуються і входять до асортиментної програми, має обов'язково покривати збитки, що виникають по інших товарах цього асортименту
9.	Стратегія трансфертних цін	Застосовується міжнародними корпораціями, які мають численні закордонні філії

Стратегії ціноутворення використовуються в процесі встановлення контрактної (експортної) ціни, який передбачає виконання таких *emanis*:

- визначення та аналіз цільового ринку;
- аналіз елементів маркетингового комплексу;
- вибір цінової політики;
- визначення цілей ціноутворення;
- формулювання цінової стратегії;
- вибір методу розрахунку ціни;
- розрахунок експортної ціни;
- реалізація цінової стратегії.

Використовують різні методики встановлення початкової ціни на товар. При цьому враховується як мінімум один з таких факторів:

- рівень витрат на одиницю товару;
- наявність унікальних характеристик товару;
- середній рівень ринкових цін на аналогічні товари.

№ пп	Цінової стратегії	
	Назва	Характеристика
7.	Стратегії встановлення цін у рамках товарної номенклатури	Якщо товар є частиною товарною номенклатури підприємства розробляє систему цін, яка забезпечувала б одержання максимального прибутку по номенклатурі в цілому. Можливі такі варіанти стратегії : - встановлення ціни в межах товарного асортименту шляхом визначення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу; - встановлення «ліній ціни», яка означає, що всі товари одного виду, незалежно від собівартості, розташовуються за наявною шкалою; - визначення «лідера, що падає» зводиться до того, що ціну на один із товарів різко знижують, розраховуючи, що залучені за рахунок цього покупці куплять якісь інші товари за звичайними цінами ; - встановлення вищої ціни на витратні товари, що використовуються разом з основним виробом ; - встановлення низької ціни на малоцінні побічні продукти виробництва ; - встановлення ціни на набори товарів, що продаються як одне ціле
8.	Стратегія цінового вирівнювання	Ґрунтується на тісній інтеграції цінової та асортиментної політики підприємства. Це означає, що прибуток від товарів, які успішно реалізуються і входять до асортиментної програми, має обов'язково покривати збитки, що виникають по інших товарах цього асортименту
9.	Стратегія трансфертних цін	Застосовується міжнародними корпораціями, які мають численні закордонні філії

Стратегії ціноутворення використовуються в процесі встановлення контрактної (експортної) ціни, який передбачає виконання таких *emanis*:

- визначення та аналіз цільового ринку;
- аналіз елементів маркетингового комплексу;
- вибір цінової політики;
- визначення цілей ціноутворення;
- формулювання цінової стратегії;
- вибір методу розрахунку ціни;
- розрахунок експортної ціни;
- реалізація цінової стратегії.

Використовують різні методики встановлення початкової ціни на товар. При цьому враховується як мінімум один з таких факторів:

- рівень витрат на одиницю товару;
- наявність унікальних характеристик товару;
- середній рівень ринкових цін на аналогічні товари.

Залежно від того, який фактор є визначальним, виділяють два основних **методи** ціноутворення:

- *витратний* (на основі калькулювання витрат);
- *ринковий* (на основі врахування дії ринкових факторів).

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте принципи, на основі яких формується світова ціна та поясніть їх.
2. Як визначаються середні експортні та імпортні ціни?
3. Чи впливають і які умови контрактів на формування ціни пропозицій?
4. У яких випадках застосовуються розрахункові ціни?
5. Чи впливають і як цілі та завдання підприємства на його цінову політику?
6. Поясніть, у яких випадках експортні ціни є ефективними?
7. У яких випадках використовуються трансфертні ціни?
8. На основі яких принципів формується трансфертна ціна?
9. Які основні відмінності ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках?
10. Сформулюйте та поясніть види цін, які передбачає спосіб фіксації їх у контракті.
11. За умови використання яких цін у контрактах встановлюються базисна ціна і що вона передбачає?
12. Для чого у зовнішніх контрактах використовують цінові знижки та надбавки?
13. На досягнення яких цілей підприємства впливає вибір стратегії ціноутворення ?

Залежно від того, який фактор є визначальним, виділяють два основних **методи** ціноутворення:

- *витратний* (на основі калькулювання витрат);
- *ринковий* (на основі врахування дії ринкових факторів).

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте принципи, на основі яких формується світова ціна та поясніть їх.
2. Як визначаються середні експортні та імпортні ціни?
3. Чи впливають і які умови контрактів на формування ціни пропозицій?
4. У яких випадках застосовуються розрахункові ціни?
5. Чи впливають і як цілі та завдання підприємства на його цінову політику?
6. Поясніть, у яких випадках експортні ціни є ефективними?
7. У яких випадках використовуються трансфертні ціни?
8. На основі яких принципів формується трансфертна ціна?
9. Які основні відмінності ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках?
10. Сформулюйте та поясніть види цін, які передбачає спосіб фіксації їх у контракті.
11. За умови використання яких цін у контрактах встановлюються базисна ціна і що вона передбачає?
12. Для чого у зовнішніх контрактах використовують цінові знижки та надбавки?
13. На досягнення яких цілей підприємства впливає вибір стратегії ціноутворення ?

Розділ 11. ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

11.1. Сутність та види посередницької діяльності

В міжнародній торгівлі використовують *два основних методи виконання експортно-імпортних торгових операцій*:

- **прямий** (direht) метод — поставка товарів виробниками безпосередньо іноземному споживачу, або закупку в нього відповідних товарів.
- **непрямий** (indireht) — продаж або купівля товарів через торгових посередників.

Торговельно-посередницька діяльність — це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [66].

Торгове посередництво — це обов'язковий елемент ринку, його застосовують переважно у таких випадках:

- при збуті споживчих товарів;
- при реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних та малознайомих ринках;
- при відсутності особистої збутової сіті;
- при умові, якщо торгівля монополізована великими торгово-посередницькими фірмами.

Міжнародні фірми використовують посередників **для**:

- найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання (реалізації) продукції (товарів);
- зниження витрат на реалізацію (придбання) продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва;
- зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів;
- зменшення кількості постачально-збутових операцій;
- досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури;
- підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів;
- забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Посередницька діяльність здійснюється на основі таких **принципів** [42]

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачає альтернативність вибору контрагентів зовнішньоекономічних зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість тобто господарська кмітливість, заінтересованість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;

Розділ 11. ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

11.1. Сутність та види посередницької діяльності

В міжнародній торгівлі використовують *два основних методи виконання експортно-імпортних торгових операцій*:

- **прямий** (direht) метод — поставка товарів виробниками безпосередньо іноземному споживачу, або закупку в нього відповідних товарів.
- **непрямий** (indireht) — продаж або купівля товарів через торгових посередників.

Торговельно-посередницька діяльність — це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [66].

Торгове посередництво — це обов'язковий елемент ринку, його застосовують переважно у таких випадках:

- при збуті споживчих товарів;
- при реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних та малознайомих ринках;
- при відсутності особистої збутової сіті;
- при умові, якщо торгівля монополізована великими торгово-посередницькими фірмами.

Міжнародні фірми використовують посередників **для**:

- найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання (реалізації) продукції (товарів);
- зниження витрат на реалізацію (придбання) продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва;
- зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів;
- зменшення кількості постачально-збутових операцій;
- досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури;
- підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів;
- забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Посередницька діяльність здійснюється на основі таких **принципів** [42]

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачає альтернативність вибору контрагентів зовнішньоекономічних зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість тобто господарська кмітливість, заінтересованість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;

- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність, і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка випливає з їхніх потреб, надання їм комплексу необхідних їм послуг;
- економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;
- комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;
- договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

До **переваг** непрямого методу виконання експортно-імпортних операцій можна віднести таке: великий досвід; особиста сітка обслуговування; добре налагоджені зв'язки; знання ринку і кон'юнктури.

Непрямий метод реалізується через торгово-посередницькі операції.

Під торгово-посередницькими операціями у зовнішньоекономічній діяльності розуміють операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень [52].

Посередники — це особи, що з'єднують сторони, які бажають укласти угоду. Самостійна торгівля на зовнішніх ринках часто буває не під силу самим виробникам, тому вони й використовують посередників. В ролі останніх можуть виступати спеціалізовані посередницькі фірми або такі форми продажу, як торги, аукціони, біржі.

Функції, які виконують посередницькі фірми, різноманітні. Вони пов'язані не тільки зі збутом або покупкою товарів (продукції), але й охоплюють широке коло операцій і послуг, основні з них такі:

- дослідна робота (пошук іноземних партнерів; вивчення ринку збуту; збір інформації, необхідної для планування та покращання торгового обміну; проведення рекламних та інших заходів для просування товарів (продукції) на зовнішні ринки);
- організація товароруку (транспортування та складування товарів);
- страхування товарів та послуг;
- пристосування товарів до вимог ринку (сортування, монтаж, пакування).
- прийняття ризиків за виконання зовнішньоторгових операцій;
- кредитно-фінансове обслуговування учасників зовнішньоторгової угоди;
- оформлення документів при укладенні угод;
- виконання митних формальностей;
- технічне та після продажне обслуговування;
- тощо.

З перерахованого видно, що сфера діяльності посередницьких структур досить широка, але основне — це комерційна діяльність.

- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність, і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка випливає з їхніх потреб, надання їм комплексу необхідних їм послуг;
- економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;
- комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;
- договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

До **переваг** непрямого методу виконання експортно-імпортних операцій можна віднести таке: великий досвід; особиста сітка обслуговування; добре налагоджені зв'язки; знання ринку і кон'юнктури.

Непрямий метод реалізується через торгово-посередницькі операції.

Під торгово-посередницькими операціями у зовнішньоекономічній діяльності розуміють операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень [52].

Посередники — це особи, що з'єднують сторони, які бажають укласти угоду. Самостійна торгівля на зовнішніх ринках часто буває не під силу самим виробникам, тому вони й використовують посередників. В ролі останніх можуть виступати спеціалізовані посередницькі фірми або такі форми продажу, як торги, аукціони, біржі.

Функції, які виконують посередницькі фірми, різноманітні. Вони пов'язані не тільки зі збутом або покупкою товарів (продукції), але й охоплюють широке коло операцій і послуг, основні з них такі:

- дослідна робота (пошук іноземних партнерів; вивчення ринку збуту; збір інформації, необхідної для планування та покращання торгового обміну; проведення рекламних та інших заходів для просування товарів (продукції) на зовнішні ринки);
- організація товароруку (транспортування та складування товарів);
- страхування товарів та послуг;
- пристосування товарів до вимог ринку (сортування, монтаж, пакування).
- прийняття ризиків за виконання зовнішньоторгових операцій;
- кредитно-фінансове обслуговування учасників зовнішньоторгової угоди;
- оформлення документів при укладенні угод;
- виконання митних формальностей;
- технічне та після продажне обслуговування;
- тощо.

З перерахованого видно, що сфера діяльності посередницьких структур досить широка, але основне — це комерційна діяльність.

Головна **мета** залучення посередників — підвищення ефективності виконання зовнішньоторгових операцій (ЗТО). Залучення посередників до виконання ЗТО має такі **переваги**:

- підвищується оперативність збуту;
- зростає прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу;
- підвищується оперативність реагування на зміни в ринковій кон'юктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- забезпечується доступ до джерел первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Доцільність використання посередників збільшується у випадках коли:

- ринки збуту монополізовані та закриті для самостійного проникнення виробників;
- не має можливості самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т.д.;
- так склались міжнародні торговельні звичаї (наприклад, виконання торгівлі певними товарами на аукціонах та біржах);
- необхідно виходити на віддалені, невідомі та слабо вивчені ринки з новими товарами.

До **недоліків** використання посередників можна віднести:

- підвищення цін на імпортні товари та зниження доходів від експорту;
- втрату експортером безпосереднього зв'язку з ринком, відсутність інформації про кон'юктуру ринку та попит покупців.

Проте перераховані недоліки не зменшують обсяги використання посередницьких послуг у практиці світової торгівлі. Так, у таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція посередники виконують близько половини обороту товарів та послуг.

В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається ще досить суперечливо через не розробленість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальну недовіру до них. Все це стримує процес формування посередницьких структур в нашій країні.

Залежно від функцій, виконуваних посередниками, можна вирізнити такі **види** торговельно-посередницької діяльності:

- торговельно-посередницька діяльність із перепродажу товарів;
- торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу.

Найбільш характерними видами посередницьких операцій є операції по перепродажу товарів, комісійні, обмінні, консигнаційні, брокерські, агентські, лізингові, біржові, аукціонні.

Характеристика основних видів посередницьких операцій наведена в таблиці 11.1.

Головна **мета** залучення посередників — підвищення ефективності виконання зовнішньоторгових операцій (ЗТО). Залучення посередників до виконання ЗТО має такі **переваги**:

- підвищується оперативність збуту;
- зростає прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу;
- підвищується оперативність реагування на зміни в ринковій кон'юктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- забезпечується доступ до джерел первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Доцільність використання посередників збільшується у випадках коли:

- ринки збуту монополізовані та закриті для самостійного проникнення виробників;
- не має можливості самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т.д.;
- так склались міжнародні торговельні звичаї (наприклад, виконання торгівлі певними товарами на аукціонах та біржах);
- необхідно виходити на віддалені, невідомі та слабо вивчені ринки з новими товарами.

До **недоліків** використання посередників можна віднести:

- підвищення цін на імпортні товари та зниження доходів від експорту;
- втрату експортером безпосереднього зв'язку з ринком, відсутність інформації про кон'юктуру ринку та попит покупців.

Проте перераховані недоліки не зменшують обсяги використання посередницьких послуг у практиці світової торгівлі. Так, у таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція посередники виконують близько половини обороту товарів та послуг.

В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається ще досить суперечливо через не розробленість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальну недовіру до них. Все це стримує процес формування посередницьких структур в нашій країні.

Залежно від функцій, виконуваних посередниками, можна вирізнити такі **види** торговельно-посередницької діяльності:

- торговельно-посередницька діяльність із перепродажу товарів;
- торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу.

Найбільш характерними видами посередницьких операцій є операції по перепродажу товарів, комісійні, обмінні, консигнаційні, брокерські, агентські, лізингові, біржові, аукціонні.

Характеристика основних видів посередницьких операцій наведена в таблиці 11.1.

11.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності

Суб'єктів міжнародного торговельного посередництва можна розрізняти за їх правом щодо збуту товарів певного експортера, а також за обсягом їх функціональних повноважень. Розглянемо детальніше характеристики (таблиця 11.2) торговельних посередників за перерахованими ознаками.

Таблиця 11.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Назва операції	Характеристика операції
Перепродаж товарів	Виконуються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу: - операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу; - операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж
Комісійні	Одна сторона (комісіонер) за дорученням другої сторони (комітент) виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купує товари комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевому споживачеві. Відносини між комітентом та комісіонером регулюються договором комісії, де визначається величина винагороди комісіонеру
Консигнаційні	Це різновид комісійних операцій. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купує товар у свою власність, а продає його від свого імені та здійснює платежі консигнатору в міру реалізації зі складу товару покупцями. На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти тощо
Агентські	Полягають в дорученні однієї сторони (принципал) другій стороні (торговий чи комерційний агент) , здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала. Взаємовідносини між принципалом та агентом визначаються укладеною між ними агентською угодою, яка регулює загальні умови їх співробітництва. Агенти сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, вони не купують за свій рахунок товари та не продають їх від свого імені, а діють як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом та принципалом)
Брокерські	Встановлення через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем, зведення зацікавлених продавців та покупців. Брокери не являються стороною в договорі, не приймають участі в ньому своїм капіталом, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін та діють на основі окремих доручень

11.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності

Суб'єктів міжнародного торговельного посередництва можна розрізняти за їх правом щодо збуту товарів певного експортера, а також за обсягом їх функціональних повноважень. Розглянемо детальніше характеристики (таблиця 11.2) торговельних посередників за перерахованими ознаками.

Таблиця 11.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Назва операції	Характеристика операції
Перепродаж товарів	Виконуються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу: - операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу; - операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж
Комісійні	Одна сторона (комісіонер) за дорученням другої сторони (комітент) виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купує товари комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевому споживачеві. Відносини між комітентом та комісіонером регулюються договором комісії, де визначається величина винагороди комісіонеру
Консигнаційні	Це різновид комісійних операцій. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купує товар у свою власність, а продає його від свого імені та здійснює платежі консигнатору в міру реалізації зі складу товару покупцями. На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти тощо
Агентські	Полягають в дорученні однієї сторони (принципал) другій стороні (торговий чи комерційний агент) , здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала. Взаємовідносини між принципалом та агентом визначаються укладеною між ними агентською угодою, яка регулює загальні умови їх співробітництва. Агенти сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, вони не купують за свій рахунок товари та не продають їх від свого імені, а діють як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом та принципалом)
Брокерські	Встановлення через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем, зведення зацікавлених продавців та покупців. Брокери не являються стороною в договорі, не приймають участі в ньому своїм капіталом, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін та діють на основі окремих доручень

Таблиця 11.2

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСЕРЕДНИКІВ

Посередники	Характеристика виконуваних функцій
<i>За обсягом посередницьких збутових прав</i>	
<i>Прості агенти-посередники</i>	Мають право здійснювати збут продукції певного постачальника на обумовленій території за відповідну винагороду. <i>Принципал</i> (виробник товару або його власник) не надає просто-му-агенту посереднику жодних ексклюзивних прав та зберігає за собою право користуватися послугами інших посередників або самостійно здійснювати збут товарів на тому цільовому ринку, на якому працює цей посередник
<i>Агенти з правом «першої руки»</i>	Принципал при виході на певний ринок зобов'язаний спочатку запропонувати для реалізації товар агенту з правом «першої руки, який сам вирішує, «працювати» з певними товарами, чи ні. Таке рішення має бути вмотивованим (неприйнятністю ціни, несприятливістю термінів поставки, невідповідністю якісно-технічних характеристик товару або іншими). Принципал, отримавши відмову агента (у письмовому вигляді) має право виходити на цільовий ринок самостійно, або використовуючи послуги інших агентів-посередників.
<i>Ексклюзивні (або монополні) агенти</i>	Мають найбільші, виключні права на збут товарів принципала певної номенклатури на повному ринку та протягом обумовленого періоду. Використовуючи таких посередників принципал позбавляється права діяти на цільовому ринку самостійно або через інших посередників
<i>За обсягом повноважень</i>	
<i>Посередники, які не підписують основних контрактів</i> (представники, агенти, брокери, маклери)	Виконувані функції таких посередників: - дослідження цільового ринку, його складу, обсягів, конкурентних товарів, кон'юнктури та тенденцій; - інформування принципала про якісні, метрологічні, технічні вимоги, які пред'являються на цільовому ринку; - організація рекламних заходів на користь принципала; - інформування представників ділових кіл цільового ринку про товари принципала та його фірму; - сприяння формуванню позитивного іміджу принципала та його товарів; - організація переговорного процесу та ділових зустрічей принципала з потенційними партнерами; - організація переговорів, сприяння укладенню контрактів та їх реалізації
<i>Посередники, які підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок принципала</i> (торгові агенти, довірені особи)	Виконувані функції таких посередників: - проведення маркетингових досліджень; - інформування принципала про якісні, кількісні вимоги, умови цільового ринку; - реклама та формування позитивного іміджу принципала; - надання технічної допомоги щодо укладення контрактів - надання комплексної допомоги щодо збуту та купівлі товарів, включаючи укладення угод від його імені; - налагодження збутової діяльності, включаючи організацію власної збутової мережі, - технічне обслуговування, післяпродажний сервіс

Таблиця 11.2

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСЕРЕДНИКІВ

Посередники	Характеристика виконуваних функцій
<i>За обсягом посередницьких збутових прав</i>	
<i>Прості агенти-посередники</i>	Мають право здійснювати збут продукції певного постачальника на обумовленій території за відповідну винагороду. <i>Принципал</i> (виробник товару або його власник) не надає просто-му-агенту посереднику жодних ексклюзивних прав та зберігає за собою право користуватися послугами інших посередників або самостійно здійснювати збут товарів на тому цільовому ринку, на якому працює цей посередник
<i>Агенти з правом «першої руки»</i>	Принципал при виході на певний ринок зобов'язаний спочатку запропонувати для реалізації товар агенту з правом «першої руки, який сам вирішує, «працювати» з певними товарами, чи ні. Таке рішення має бути вмотивованим (неприйнятністю ціни, несприятливістю термінів поставки, невідповідністю якісно-технічних характеристик товару або іншими). Принципал, отримавши відмову агента (у письмовому вигляді) має право виходити на цільовий ринок самостійно, або використовуючи послуги інших агентів-посередників.
<i>Ексклюзивні (або монополні) агенти</i>	Мають найбільші, виключні права на збут товарів принципала певної номенклатури на повному ринку та протягом обумовленого періоду. Використовуючи таких посередників принципал позбавляється права діяти на цільовому ринку самостійно або через інших посередників
<i>За обсягом повноважень</i>	
<i>Посередники, які не підписують основних контрактів</i> (представники, агенти, брокери, маклери)	Виконувані функції таких посередників: - дослідження цільового ринку, його складу, обсягів, конкурентних товарів, кон'юнктури та тенденцій; - інформування принципала про якісні, метрологічні, технічні вимоги, які пред'являються на цільовому ринку; - організація рекламних заходів на користь принципала; - інформування представників ділових кіл цільового ринку про товари принципала та його фірму; - сприяння формуванню позитивного іміджу принципала та його товарів; - організація переговорного процесу та ділових зустрічей принципала з потенційними партнерами; - організація переговорів, сприяння укладенню контрактів та їх реалізації
<i>Посередники, які підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок принципала</i> (торгові агенти, довірені особи)	Виконувані функції таких посередників: - проведення маркетингових досліджень; - інформування принципала про якісні, кількісні вимоги, умови цільового ринку; - реклама та формування позитивного іміджу принципала; - надання технічної допомоги щодо укладення контрактів - надання комплексної допомоги щодо збуту та купівлі товарів, включаючи укладення угод від його імені; - налагодження збутової діяльності, включаючи організацію власної збутової мережі, - технічне обслуговування, післяпродажний сервіс

Закінчення табл. 11.2

Посередники	Характеристика виконуваних функцій
<i>Посередники, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала (комісіонери, агенти-делькредери, консигнатори)</i>	Принципал називається комітентом. <i>Комісіонери</i> мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями. При виконанні посередницьких операцій комісіонери використовують <i>індент</i> — разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на покупку визначеної партії товару. Одним з різновидів посередників-комісіонерів є <i>агенти-делькредери</i> , які діють відповідно до угоди типу «делькредере» (договір комісії, згідно з яким комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань). Іншим різновидом посередників є <i>консигнатори</i> (агенти-консигнатори). Згідно з такою формою контрактних відносин між принципалом (який називається консигнант) та агентом (консигнатором) перший поставляє на склад другого товари для реалізації. При цьому товари залишаються у власності консигнанта до реалізації їх, який здійснює передпродажну підготовку товару, страхує його, проводить маркетингову діяльність та весь комплекс операцій із продажу
<i>Посередники, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок (дистриб'ютори)</i>	Торговельні посередники з найбільшим обсягом повноважень, які потенційно можуть виконувати найбільшу кількість функцій, беруть на себе найбільші підприємницькі ризики та мають найбільшу свободу у прийнятті комерційних рішень. Винагородою дистриб'ютора є різниця в ціні перепродажу та купівлі в принципала.

Характеристику видів торговельно-посередницької діяльності та основні типи посередників, які її виконують, представлено в табл. 11.3. [123]

Таблиця 11.3

ВИДИ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ ТИПИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
Торговельно-посередницька діяльність з перепродажу товарів		
Дистриб'ютори	Незалежні, частково залежні	Підписують із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін. Міжнародна торговельна палата розробила типовий дистриб'юторський контракт, відповідно до якого дистриб'ютори здійснюють операції купівлі-продажу від свого імені й за свій рахунок, але на відміну від звичайного оптовика, мають більш тісні й довірчі відносини з виробником. Найчастіше спеціалізуються на товарах виробничо-технічного призначення, продаючи їх виробникам

Закінчення табл. 11.2

Посередники	Характеристика виконуваних функцій
<i>Посередники, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала (комісіонери, агенти-делькредери, консигнатори)</i>	Принципал називається комітентом. <i>Комісіонери</i> мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями. При виконанні посередницьких операцій комісіонери використовують <i>індент</i> — разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на покупку визначеної партії товару. Одним з різновидів посередників-комісіонерів є <i>агенти-делькредери</i> , які діють відповідно до угоди типу «делькредере» (договір комісії, згідно з яким комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань). Іншим різновидом посередників є <i>консигнатори</i> (агенти-консигнатори). Згідно з такою формою контрактних відносин між принципалом (який називається консигнант) та агентом (консигнатором) перший поставляє на склад другого товари для реалізації. При цьому товари залишаються у власності консигнанта до реалізації їх, який здійснює передпродажну підготовку товару, страхує його, проводить маркетингову діяльність та весь комплекс операцій із продажу
<i>Посередники, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок (дистриб'ютори)</i>	Торговельні посередники з найбільшим обсягом повноважень, які потенційно можуть виконувати найбільшу кількість функцій, беруть на себе найбільші підприємницькі ризики та мають найбільшу свободу у прийнятті комерційних рішень. Винагородою дистриб'ютора є різниця в ціні перепродажу та купівлі в принципала.

Характеристику видів торговельно-посередницької діяльності та основні типи посередників, які її виконують, представлено в табл. 11.3. [123]

Таблиця 11.3

ВИДИ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ ТИПИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
Торговельно-посередницька діяльність з перепродажу товарів		
Дистриб'ютори	Незалежні, частково залежні	Підписують із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін. Міжнародна торговельна палата розробила типовий дистриб'юторський контракт, відповідно до якого дистриб'ютори здійснюють операції купівлі-продажу від свого імені й за свій рахунок, але на відміну від звичайного оптовика, мають більш тісні й довірчі відносини з виробником. Найчастіше спеціалізуються на товарах виробничо-технічного призначення, продаючи їх виробникам

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
Дилери	Незалежні, частково залежні	Здійснюють операції з перепродажу від свого імені й за свій рахунок, але в договорах із виробником можуть передбачати виконання окремих зобов'язань, наприклад, торгувати продукцією лише цього виробника, вживати заходів щодо просування товару, проводити рекламні акції тощо
Комісіонери	Незалежні, частково залежні	Вступають у фізичне володіння товарами й укладають угоди на купівлю і продаж їх. За дорученням власника (комітента) знаходять на ринку покупця (продавця), укладають від свого імені, але за рахунок довірителя, угоди купівлі-продажу
Консигнатори	Частково залежні	Одна із форм комісійної торгівлі застосовується під час продажу товарів масового попиту. Консигнатор отримує на свій склад партію товару та продає його від свого імені, але за рахунок консигнанта (власника).
Лізингодавці	Незалежні	Купують товар у власність та передають право на користування ним іншій стороні на умовах строковості, платності
Аукціоністи	Незалежні	Здійснюють акти продажу товарів від власного імені, але за рахунок третьої сторони
Торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу		
Брокери	Залежні	Не набувають права власності на товар, організовують зустріч покупця і продавця та беруть участь у переговорах
Маклери	Залежні	Представляють інтереси обох сторін і займається пошуком можливостей для укладання угоди
Агенти	Незалежні, частково залежні	Здійснюють за дорученням клієнта (принципала) комерційні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару від імені й за рахунок принципала. Залежно від прав та обов'язків агентів і принципалів вирізняють простих агентів, агентів із переважним правом (право першої руки), ексклюзивних агентів (із монопольним правом)
Комерційні представники, повірені	Частково залежні	Згідно з угодою, укладеною принципалом (виробником), діють на певній території і здійснюють збір замовлень від покупців, надають послуги з доставки товарів, гарантій на ці товари тощо. За дорученням клієнтів (довірителів) сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу шляхом укладання угод від імені й за рахунок довірителів

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види торговельно-посередницьких фірм: торговельні; комісійні; агентські; брокерські; фектори (таблиця 12.4) [52].

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
Дилери	Незалежні, частково залежні	Здійснюють операції з перепродажу від свого імені й за свій рахунок, але в договорах із виробником можуть передбачати виконання окремих зобов'язань, наприклад, торгувати продукцією лише цього виробника, вживати заходів щодо просування товару, проводити рекламні акції тощо
Комісіонери	Незалежні, частково залежні	Вступають у фізичне володіння товарами й укладають угоди на купівлю і продаж їх. За дорученням власника (комітента) знаходять на ринку покупця (продавця), укладають від свого імені, але за рахунок довірителя, угоди купівлі-продажу
Консигнатори	Частково залежні	Одна із форм комісійної торгівлі застосовується під час продажу товарів масового попиту. Консигнатор отримує на свій склад партію товару та продає його від свого імені, але за рахунок консигнанта (власника).
Лізингодавці	Незалежні	Купують товар у власність та передають право на користування ним іншій стороні на умовах строковості, платності
Аукціоністи	Незалежні	Здійснюють акти продажу товарів від власного імені, але за рахунок третьої сторони
Торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу		
Брокери	Залежні	Не набувають права власності на товар, організовують зустріч покупця і продавця та беруть участь у переговорах
Маклери	Залежні	Представляють інтереси обох сторін і займається пошуком можливостей для укладання угоди
Агенти	Незалежні, частково залежні	Здійснюють за дорученням клієнта (принципала) комерційні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару від імені й за рахунок принципала. Залежно від прав та обов'язків агентів і принципалів вирізняють простих агентів, агентів із переважним правом (право першої руки), ексклюзивних агентів (із монопольним правом)
Комерційні представники, повірені	Частково залежні	Згідно з угодою, укладеною принципалом (виробником), діють на певній території і здійснюють збір замовлень від покупців, надають послуги з доставки товарів, гарантій на ці товари тощо. За дорученням клієнтів (довірителів) сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу шляхом укладання угод від імені й за рахунок довірителів

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види торговельно-посередницьких фірм: торговельні; комісійні; агентські; брокерські; фектори (таблиця 12.4) [52].

Таблиця 11.4

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ФІРМ

Види торговельно-посередницьких фірм	Характеристика діяльності
<i>Торговельні фірми:</i>	
Торговельні дома (merchant houses)	Закуповують товари у виробників або купують за кордоном і продають своїм оптовикам чи роздрібним торговцям
Експортні фірми (export firms)	Закуповують товар на внутрішньому ринку і перепродують за кордоном. Вони бувають спеціалізовані (торгівля одним товаром) і універсальні (широка номенклатура товарів)
Імпортні фірми (import merchants)	Закуповують в експортерів, або на біржах і аукціонах за свій рахунок товари і продають на внутрішньому ринку. Ці фірми мають великі склади з товарами і спеціалізуються зазвичай на сировинних або продовольчих товарах; здійснюють сортування, упаковування; мають великий досвід роботи
Оптові фірми (wholesaler)	Є посередниками між промисловими підприємствами і роздрібними торговельними фірмами. Вони закуповують за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують окремим споживачам дрібнішими партіями, отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні. Закуповують товари не тільки в експортера, а й товари вітчизняного виробництва і просують їх у власну роздрібну мережу
Роздрібні фірми (retailer)	Здійснюють операції з імпорту й експорту, не користуючись послугами великих оптових фірм, мають широку мережу своїх магазинів, філій
Дистриб'ютори (distributor)	Здійснюють переважно імпортні операції і є торговцями за договором. Вони займаються продажем лише певного кола товарів
Стокісти (stockist)	Фірми, що перебувають у країні імпортера і виконують в основному консигнаційні операції
<i>Комісійні фірми:</i>	
Комісійні експортні фірми	Є представниками продавця або покупця. Відповідають за: своєчасність поставки товарів; транспортування; документальне оформлення угоди; страхування; технічне обслуговування. Можуть виконувати й обов'язки типу індента. Різновид таких фірм — <i>конфірмаційні</i> дома (confirming houses), що беруть на себе ризик щодо кредитів, які вони від імені виробника надають покупцю
Комісійні імпортні фірми	Представники покупців своєї країни, розміщують замовлення за кордоном від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, можуть надавати інші послуги: досліджувати кон'юнктуру ринку, стежити за відвантаженням товару тощо
Агентські фірми	Тривалий час підтримують тісний контакт із принципалом. Вони поділяються на експортних і закордонних агентів
Брокерські фірми	Найбільшого розвитку набули в Англії. Це великі компанії, спеціалісти яких мають високу кваліфікацію, підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дає змогу фінансувати угоди (у заставу під товар); надають кваліфіковану інформацію, випускаючи низку бюлетенів
Фектори (factors)	Торговельні посередники, що виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію; фінансують експортні операції, сплачують аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують

Таблиця 11.4

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ФІРМ

Види торговельно-посередницьких фірм	Характеристика діяльності
<i>Торговельні фірми:</i>	
Торговельні дома (merchant houses)	Закуповують товари у виробників або купують за кордоном і продають своїм оптовикам чи роздрібним торговцям
Експортні фірми (export firms)	Закуповують товар на внутрішньому ринку і перепродують за кордоном. Вони бувають спеціалізовані (торгівля одним товаром) і універсальні (широка номенклатура товарів)
Імпортні фірми (import merchants)	Закуповують в експортерів, або на біржах і аукціонах за свій рахунок товари і продають на внутрішньому ринку. Ці фірми мають великі склади з товарами і спеціалізуються зазвичай на сировинних або продовольчих товарах; здійснюють сортування, упаковування; мають великий досвід роботи
Оптові фірми (wholesaler)	Є посередниками між промисловими підприємствами і роздрібними торговельними фірмами. Вони закуповують за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують окремим споживачам дрібнішими партіями, отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні. Закуповують товари не тільки в експортера, а й товари вітчизняного виробництва і просують їх у власну роздрібну мережу
Роздрібні фірми (retailer)	Здійснюють операції з імпорту й експорту, не користуючись послугами великих оптових фірм, мають широку мережу своїх магазинів, філій
Дистриб'ютори (distributor)	Здійснюють переважно імпортні операції і є торговцями за договором. Вони займаються продажем лише певного кола товарів
Стокісти (stockist)	Фірми, що перебувають у країні імпортера і виконують в основному консигнаційні операції
<i>Комісійні фірми:</i>	
Комісійні експортні фірми	Є представниками продавця або покупця. Відповідають за: своєчасність поставки товарів; транспортування; документальне оформлення угоди; страхування; технічне обслуговування. Можуть виконувати й обов'язки типу індента. Різновид таких фірм — <i>конфірмаційні</i> дома (confirming houses), що беруть на себе ризик щодо кредитів, які вони від імені виробника надають покупцю
Комісійні імпортні фірми	Представники покупців своєї країни, розміщують замовлення за кордоном від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, можуть надавати інші послуги: досліджувати кон'юнктуру ринку, стежити за відвантаженням товару тощо
Агентські фірми	Тривалий час підтримують тісний контакт із принципалом. Вони поділяються на експортних і закордонних агентів
Брокерські фірми	Найбільшого розвитку набули в Англії. Це великі компанії, спеціалісти яких мають високу кваліфікацію, підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дає змогу фінансувати угоди (у заставу під товар); надають кваліфіковану інформацію, випускаючи низку бюлетенів
Фектори (factors)	Торговельні посередники, що виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію; фінансують експортні операції, сплачують аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують

11.3. Угоди посередницької діяльності

Відносини відповідно до угод з посередниками можуть регламентуватися як іноземним, так і національним законодавством. В Україні немає спеціального торгового кодексу, який регулював би зовнішньоекономічні зв'язки. Відносини між контрагентами (партнерами) визначаються Цивільним кодексом України.

В міжнародній практиці використовуються декілька видів угод про посередництво, а саме:

- угода про надання права на продаж;
- угода комісії;
- угода консигнації;
- агентська угода;
- угода «делькредере».

Спільним в угодах є те, що всі вини починаються з визначення сторін. Також в угодах визначається характер взаємовідносин між сторонами (право власності на товар, право посередника продавати продукцію від свого імені, визначається об'єм прав, які надасть посередникам експортер); визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники; діяльність сторін по рекламуванню товарів; організація технічного обслуговування та інше. Але в залежності від видів посередників угоди посередництва мають свою специфіку. В таблиці 11.5 наведена характеристика, сфера застосування, особливості укладання та виконання посередницьких угод [66].

Таблиця 11.5

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЛИВОСТЕЙ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ УГОД

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
Угода про надання права на продаж	В угоді закріплюються: - правила відносин між постачальником товарів та посередником, який придбав його у свою власність і потім від свого імені реалізує цей товар на ринку; - права й обов'язки сторін, пов'язані з перепродажем товару посередником своїм клієнтам; - виняткове право посереднику продажу на певний товар на визначеній в договорі території; - обмовка про мінімальний обіг; - обов'язки повідомляти контрагенту інформацію про ринковий попит на товари, приймати участь в їх рекламі, надавати покупцю сервісні послуги, здійснювати післяпродажне обслуговування; - організаційні й комерційні відносини контрагентів
Угода комісії	Сторонами даної угоди є комісіонер та комітент. Згідно цієї угоди комісіонер зобов'язується за дорученням комітента за винагороду укласти угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Угоди комісії використовуються при купівлі-продажу товарів, фрахтуванні суден, страхуванні вантажів, виконанні банківських операцій з цінними паперами.

11.3. Угоди посередницької діяльності

Відносини відповідно до угод з посередниками можуть регламентуватися як іноземним, так і національним законодавством. В Україні немає спеціального торгового кодексу, який регулював би зовнішньоекономічні зв'язки. Відносини між контрагентами (партнерами) визначаються Цивільним кодексом України.

В міжнародній практиці використовуються декілька видів угод про посередництво, а саме:

- угода про надання права на продаж;
- угода комісії;
- угода консигнації;
- агентська угода;
- угода «делькредере».

Спільним в угодах є те, що всі вини починаються з визначення сторін. Також в угодах визначається характер взаємовідносин між сторонами (право власності на товар, право посередника продавати продукцію від свого імені, визначається об'єм прав, які надасть посередникам експортер); визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники; діяльність сторін по рекламуванню товарів; організація технічного обслуговування та інше. Але в залежності від видів посередників угоди посередництва мають свою специфіку. В таблиці 11.5 наведена характеристика, сфера застосування, особливості укладання та виконання посередницьких угод [66].

Таблиця 11.5

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЛИВОСТЕЙ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ УГОД

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
Угода про надання права на продаж	В угоді закріплюються: - правила відносин між постачальником товарів та посередником, який придбав його у свою власність і потім від свого імені реалізує цей товар на ринку; - права й обов'язки сторін, пов'язані з перепродажем товару посередником своїм клієнтам; - виняткове право посереднику продажу на певний товар на визначеній в договорі території; - обмовка про мінімальний обіг; - обов'язки повідомляти контрагенту інформацію про ринковий попит на товари, приймати участь в їх рекламі, надавати покупцю сервісні послуги, здійснювати післяпродажне обслуговування; - організаційні й комерційні відносини контрагентів
Угода комісії	Сторонами даної угоди є комісіонер та комітент. Згідно цієї угоди комісіонер зобов'язується за дорученням комітента за винагороду укласти угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Угоди комісії використовуються при купівлі-продажу товарів, фрахтуванні суден, страхуванні вантажів, виконанні банківських операцій з цінними паперами.

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
	В договорі комісії вказується назва і асортимент товару, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди. Ряд зобов'язань посередника, обумовлених в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента. Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В договорі комісії можуть бути передбачені й інші права й обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою договору являється подання комісіонерам звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в договорі комісії за узгодженням сторін
Угода консигнації	Даний договір являється різновидністю договору комісії. Сторонами договору консигнації є консигнант та консигнатор. За договором консигнації консигнант дає доручення консигнатору на продаж товару зі складу за кордоном на протязі терміну консигнації за винагороду. Консигнатор одержує право на продаж товару тільки на обумовленій території. В контракті обумовлюється територія, визначається максимальна кількість товарів, яку консигнатор може тримати у себе на складі. Асортимент товарів строго конкретизований. Номенклатура і якість товару вказується або в самому контракті, або в специфікації, додатків до нього. Терміни консигнації коливаються в межах від 6 до 24 місяців (для машин і обладнання — 12 місяців). Термін дії договору консигнації — від одного до п'яти років. Особливе значення в угоді мають вказівки консигнанта, що стосуються цін. Так в угоді можуть встановлюватися мінімальні продажні ціни, нижче яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. Також в угоді визначається порядок розрахунку за поставлені на консигнацію товари: валюта і строки платежу. Визначаються обов'язки сторін в зв'язку з організацією консигнаційного складу, наприклад, в обов'язки консигнатора можуть входити: - підготовка приміщення для консигнаційного складу; - наймання персоналу; - забезпечення повного збереження якості товарів в період його знаходження на консигнаційному складі; - страхування товарів, що знаходяться на консигнаційному складі; - здійснення реклами, показ товарів в демонстраційних залах; - післяпродажне технічне обслуговування; Основний обов'язок консигнанта — поставка товарів на консигнаційний склад до вказаного терміну та в обумовленому асортименті. Обов'язковою умовою контракту являється визначення виду, розміру та порядку виплати консигнатору винагороди, наприклад, визначеного відсотку від вартості проданих товарів або різниці між визначеною комітентом ціною і ціною, за якою консигнатор здійснює угоду

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
	В договорі комісії вказується назва і асортимент товару, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди. Ряд зобов'язань посередника, обумовлених в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента. Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В договорі комісії можуть бути передбачені й інші права й обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою договору являється подання комісіонерам звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в договорі комісії за узгодженням сторін
Угода консигнації	Даний договір являється різновидністю договору комісії. Сторонами договору консигнації є консигнант та консигнатор. За договором консигнації консигнант дає доручення консигнатору на продаж товару зі складу за кордоном на протязі терміну консигнації за винагороду. Консигнатор одержує право на продаж товару тільки на обумовленій території. В контракті обумовлюється територія, визначається максимальна кількість товарів, яку консигнатор може тримати у себе на складі. Асортимент товарів строго конкретизований. Номенклатура і якість товару вказується або в самому контракті, або в специфікації, додатків до нього. Терміни консигнації коливаються в межах від 6 до 24 місяців (для машин і обладнання — 12 місяців). Термін дії договору консигнації — від одного до п'яти років. Особливе значення в угоді мають вказівки консигнанта, що стосуються цін. Так в угоді можуть встановлюватися мінімальні продажні ціни, нижче яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. Також в угоді визначається порядок розрахунку за поставлені на консигнацію товари: валюта і строки платежу. Визначаються обов'язки сторін в зв'язку з організацією консигнаційного складу, наприклад, в обов'язки консигнатора можуть входити: - підготовка приміщення для консигнаційного складу; - наймання персоналу; - забезпечення повного збереження якості товарів в період його знаходження на консигнаційному складі; - страхування товарів, що знаходяться на консигнаційному складі; - здійснення реклами, показ товарів в демонстраційних залах; - післяпродажне технічне обслуговування; Основний обов'язок консигнанта — поставка товарів на консигнаційний склад до вказаного терміну та в обумовленому асортименті. Обов'язковою умовою контракту являється визначення виду, розміру та порядку виплати консигнатору винагороди, наприклад, визначеного відсотку від вартості проданих товарів або різниці між визначеною комітентом ціною і ціною, за якою консигнатор здійснює угоду

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
Агентська угода	Сторонами агентської угоди є принципал та торговий агент. Під агентською розуміють угоду про здійснення агентом дій за дорученням за рахунок принципала. В ній визначається характер взаємовідносин між принципалом та агентом, договірна територія, на якій агенту надається право вести операції, вказується об'єм прав, які надає агенту принципал. Ці права можуть бути простими, винятковими і винятковими з обмовкою. Просте право — принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями на території агента без його участі. Виняткове право (монопольне) — товари принципала не будуть поступати на територію агента. При винятковому праві з обмовкою в агентський договір вноситься позатериторіальна обмовка, згідно якої агенту надається право продавати товари принципала поза виділеною для агента територією. В агентській угоді визначаються обов'язки торгового агента шляхом внесення спеціальних обмовок: про неконкурентність, про мінімальний обіг, делькредере, а також відносно здійснення реклами, післяпродажного обслуговування, про надання інформації і звітності принципалу. Агент повинен періодично інформувати принципала про свою діяльність, про стан кон'юнктури ринку, валютні та митні правила, правила регулювання імпорту в своїй країні, про конкурентів, про ціни тощо. Терміни й періодичність надання інформації і звітності визначаються конкретними умовами договору. В обов'язки принципала входить надання агенту матеріалів, необхідних для здійснення його діяльності. В агентському договорі передбачається розмір, термін та спосіб виплати винагороди торговому агенту
Угода «делькредере»	Це — така угода комісії, згідно з якою комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Посередники (<i>агенти-делькредери</i>) не тільки надають послуги щодо організації продажу товару, а й гарантують оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж (це оплачується додатковою винагородою). Зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала. Крім того, агент-делькредере може спочатку укласти домовленість із покупцем як продавець, і вже після цього укласти договір з комітентом. Терміном «делькредере» позначається не тільки тип угоди, а й винагорода посередника за цією угодою. Винагорода посередника може формуватися як різниця між фактичною ціною продажу товару третій особі та ціною купівлі товару у комітента, а також відповідно до твердої ставки, вираженої в відсотках від суми угоди.

11.4. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні

До основних проблем становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні можна віднести:

1. Правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
Агентська угода	Сторонами агентської угоди є принципал та торговий агент. Під агентською розуміють угоду про здійснення агентом дій за дорученням за рахунок принципала. В ній визначається характер взаємовідносин між принципалом та агентом, договірна територія, на якій агенту надається право вести операції, вказується об'єм прав, які надає агенту принципал. Ці права можуть бути простими, винятковими і винятковими з обмовкою. Просте право — принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями на території агента без його участі. Виняткове право (монопольне) — товари принципала не будуть поступати на територію агента. При винятковому праві з обмовкою в агентський договір вноситься позатериторіальна обмовка, згідно якої агенту надається право продавати товари принципала поза виділеною для агента територією. В агентській угоді визначаються обов'язки торгового агента шляхом внесення спеціальних обмовок: про неконкурентність, про мінімальний обіг, делькредере, а також відносно здійснення реклами, післяпродажного обслуговування, про надання інформації і звітності принципалу. Агент повинен періодично інформувати принципала про свою діяльність, про стан кон'юнктури ринку, валютні та митні правила, правила регулювання імпорту в своїй країні, про конкурентів, про ціни тощо. Терміни й періодичність надання інформації і звітності визначаються конкретними умовами договору. В обов'язки принципала входить надання агенту матеріалів, необхідних для здійснення його діяльності. В агентському договорі передбачається розмір, термін та спосіб виплати винагороди торговому агенту
Угода «делькредере»	Це — така угода комісії, згідно з якою комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Посередники (<i>агенти-делькредери</i>) не тільки надають послуги щодо організації продажу товару, а й гарантують оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж (це оплачується додатковою винагородою). Зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала. Крім того, агент-делькредере може спочатку укласти домовленість із покупцем як продавець, і вже після цього укласти договір з комітентом. Терміном «делькредере» позначається не тільки тип угоди, а й винагорода посередника за цією угодою. Винагорода посередника може формуватися як різниця між фактичною ціною продажу товару третій особі та ціною купівлі товару у комітента, а також відповідно до твердої ставки, вираженої в відсотках від суми угоди.

11.4. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні

До основних проблем становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні можна віднести:

1. Правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також

відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. В Україні замість комерційного кодексу існує Господарський кодекс. Він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.

2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

3. Структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дис-триб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. В процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють посередницьку діяльність по реалізації крупномасштабних зовнішніх операцій, які складні в комерційному, фінансовому і правовому плані.

Для реалізації перерахованих проблем виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм та структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Поясніть, у яких випадках доцільно використовувати торгове посередництво?
2. Сформулюйте основні переваги використання посередників.
3. На яких принципах базується посередницька діяльність?
4. Які основні функції виконують посередницькі фірми?
5. У яких випадках збільшується доцільність залучення посередників?
6. Які основні недоліки використання посередників?
7. У яких видах посередницьких операцій комітент виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента?
8. Які торговельні посередники мають найбільший обсяг повноважень?
9. Які функції виконують консигнатори?
10. Які посередницькі обов'язки виконують фектори?
11. Охарактеризуйте основні види угод про посередництво.
12. За якою угодою про посередництво комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань?

відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. В Україні замість комерційного кодексу існує Господарський кодекс. Він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.

2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

3. Структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дис-триб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. В процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють посередницьку діяльність по реалізації крупномасштабних зовнішніх операцій, які складні в комерційному, фінансовому і правовому плані.

Для реалізації перерахованих проблем виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм та структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Поясніть, у яких випадках доцільно використовувати торгове посередництво?
2. Сформулюйте основні переваги використання посередників.
3. На яких принципах базується посередницька діяльність?
4. Які основні функції виконують посередницькі фірми?
5. У яких випадках збільшується доцільність залучення посередників?
6. Які основні недоліки використання посередників?
7. У яких видах посередницьких операцій комітент виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента?
8. Які торговельні посередники мають найбільший обсяг повноважень?
9. Які функції виконують консигнатори?
10. Які посередницькі обов'язки виконують фектори?
11. Охарактеризуйте основні види угод про посередництво.
12. За якою угодою про посередництво комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань?

Розділ 12. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

12.1. Сутність та особливість компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі

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

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

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

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

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

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям «міжнародні компенсаційні угоди», згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них

Розділ 12. КОМПЕНСАЦІЙНА ТОРГІВЛЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

12.1. Сутність та особливість компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі

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

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

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

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

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

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям «міжнародні компенсаційні угоди», згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, надання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них

розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

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

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

Експерти ООН виділяють три основних різновиди міжнародних зустрічних операцій:

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

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

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

- торгова компенсація;
- промислова компенсація.

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

Під промисловою компенсацією розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

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

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

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

розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

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

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

Експерти ООН виділяють три основних різновиди міжнародних зустрічних операцій:

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

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

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

- торгова компенсація;
- промислова компенсація.

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

Під промисловою компенсацією розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

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

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

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

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

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

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

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

Особливістю зустрічної торгівлі в сучасних умовах являється також широке впровадження внутріфірмової комп'ютеризації. Це не тільки дозволило якісно змінити технології і процедури зовнішньоторгових операцій, але й дало можливість наперед визначити ефективність угод вираховувати тенденції розвитку кон'юнктури ринку і цін, формувати структуру товарообігу конкретної країни, конкретного підприємства-суб'єкта ЗЕД.

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

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

Таблиця 12.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦІЙ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
1. Операції натурального обміну	
Бартерні операції	Операції без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару (товарів) без використання фінансового механізму взаємних розрахунків
2. Операції, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем	
Комерційна компенсація	Операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, рівною по вартості. Партнери виступають в ролі покупця і продавця. В кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо

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

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

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

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

Особливістю зустрічної торгівлі в сучасних умовах являється також широке впровадження внутріфірмової комп'ютеризації. Це не тільки дозволило якісно змінити технології і процедури зовнішньоторгових операцій, але й дало можливість наперед визначити ефективність угод вираховувати тенденції розвитку кон'юнктури ринку і цін, формувати структуру товарообігу конкретної країни, конкретного підприємства-суб'єкта ЗЕД.

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

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

Таблиця 12.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАЦІЙ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
1. Операції натурального обміну	
Бартерні операції	Операції без валютного обміну товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару (товарів) без використання фінансового механізму взаємних розрахунків
2. Операції, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем	
Комерційна компенсація	Операції, при яких партнери обмінюються товарною продукцією, рівною по вартості. Партнери виступають в ролі покупця і продавця. В кінці обумовленого періоду підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо

Закінчення табл. 12.1

Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
Зустрічні закупки	Це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країни покупця. Одночасно підписуються два контракти, де фіксуються суми та терміни поставки.
Авансові закупки	Сторона, яка зацікавлена у продажу своїх товарів, спочатку купує у партнера якісь товари, а потім поставляє йому на цю суму свої товари
Угоди типу «свіч»	Передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні
Угоди типу «оффсет»	Операції не передбачають юридичного оформлення, тобто це «дженгльменська» угода, вона не містить зобов'язань експортера відносно зустрічної закупівлі у імпортера. Ці операції використовуються у сфері міжнародних поставок військової техніки та майна.
Рамочні угоди	Західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування свої поставок у країну-імпортера.
Угоди позитивної зустрічної торгівлі	Угоди, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її партнер. Платіж за поставлений товар виконують зустрічними поставками конкретної продукції
Програма пов'язання експорту та імпорту	Ці програми передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладанню експортних угод для національних фірм держави-імпортера
Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера	Уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту
3. Операції в рамках промислового співробітництва	
Співробітництво на комерційній основі	Операції пов'язані з виробничою сферою і передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції
Виробнича кооперация	Це коли торгівля між партнерами виступає частиною промислового співробітництва. Види виробничої кооперации: підрядне кооперування, договірна спеціалізація та спільне виробництво
Франчайзинг	Спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця
Операції з давальницькою сировиною (толінг)	Вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту

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

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

Закінчення табл. 12.1

Вид операції	Сутнісна характеристика операцій
Зустрічні закупки	Це операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари або продукцію у країни покупця. Одночасно підписуються два контракти, де фіксуються суми та терміни поставки.
Авансові закупки	Сторона, яка зацікавлена у продажу своїх товарів, спочатку купує у партнера якісь товари, а потім поставляє йому на цю суму свої товари
Угоди типу «свіч»	Передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні
Угоди типу «оффсет»	Операції не передбачають юридичного оформлення, тобто це «дженгльменська» угода, вона не містить зобов'язань експортера відносно зустрічної закупівлі у імпортера. Ці операції використовуються у сфері міжнародних поставок військової техніки та майна.
Рамочні угоди	Західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування свої поставок у країну-імпортера.
Угоди позитивної зустрічної торгівлі	Угоди, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її партнер. Платіж за поставлений товар виконують зустрічними поставками конкретної продукції
Програма пов'язання експорту та імпорту	Ці програми передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладанню експортних угод для національних фірм держави-імпортера
Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера	Уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту
3. Операції в рамках промислового співробітництва	
Співробітництво на комерційній основі	Операції пов'язані з виробничою сферою і передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції
Виробнича кооперация	Це коли торгівля між партнерами виступає частиною промислового співробітництва. Види виробничої кооперации: підрядне кооперування, договірна спеціалізація та спільне виробництво
Франчайзинг	Спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця
Операції з давальницькою сировиною (толінг)	Вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх подальшої переробки у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту

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

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

12.2. Операції натурального обміну

Операції натурального обміну найчастіше ототожнюють з бартерними угодами.

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

Бартерні угоди мають такі *особливості*:

- разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- оформлення угоди одним контрактом;
- визначення в контракті кількості та якості товарів взаємного постачання, інколи без запису в договорі їх грошової оцінки;
- здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- одночасне виконання зустрічних поставок.

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

Мета бартеру:

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

До *недоліків* бартеру можна віднести таке:

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

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

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

12.2. Операції натурального обміну

Операції натурального обміну найчастіше ототожнюють з бартерними угодами.

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

Бартерні угоди мають такі *особливості*:

- разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- оформлення угоди одним контрактом;
- визначення в контракті кількості та якості товарів взаємного постачання, інколи без запису в договорі їх грошової оцінки;
- здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- одночасне виконання зустрічних поставок.

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

Мета бартеру:

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

До *недоліків* бартеру можна віднести таке:

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

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

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

експортом повністю або частково покриваються платежами за зустрічними поставками,

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

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупки;
- авансовані закупки;
- угоди типу «офсет»;
- угоди типу «світч»;
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- програма пов'язання експорту та імпорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

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

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

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

До особливостей виконання **компенсаційних операцій** можна віднести таке:

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

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

експортом повністю або частково покриваються платежами за зустрічними поставками,

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

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупки;
- авансовані закупки;
- угоди типу «офсет»;
- угоди типу «світч»;
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- програма пов'язання експорту та імпорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

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

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

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

До особливостей виконання **компенсаційних операцій** можна віднести таке:

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

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

До особливостей виконання зустрічних закупок можна віднести таке:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

До особливостей виконання зустрічних закупок можна віднести таке:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування;
- забезпечувати зайнятість місцевому персоналу;
- використовувати певну частку місцевих компонентів;
- передавати технологічні та управлінські знання місцевому персоналу;
- тощо.

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

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

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

Поставки на комплектацію використовується при виготовленні на замовлення дорогого комплектного устаткування та передбачає укладання двох зав'язаних контрактів (перший контракт передбачається

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

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

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

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

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

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

- експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування;
- забезпечувати зайнятість місцевому персоналу;
- використовувати певну частку місцевих компонентів;
- передавати технологічні та управлінські знання місцевому персоналу;
- тощо.

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

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

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

Поставки на комплектацію використовується при виготовленні на замовлення дорогого комплектного устаткування та передбачає укладання двох зав'язаних контрактів (перший контракт передбачається

продаж комплектного устаткування; другий — зустрічна поставка частини обладнання та приладів для комплектації цього устаткування). Наприклад, об'єктом поставок на комплектацію може бути стандартні двигуни, насоси, акумулятори тощо.

продаж комплектного устаткування; другий — зустрічна поставка частини обладнання та приладів для комплектації цього устаткування). Наприклад, об'єктом поставок на комплектацію може бути стандартні двигуни, насоси, акумулятори тощо.

12.4. Операції в рамках промислового співробітництва

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

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

Розглянемо кожний вид операцій окремо.

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

Прості компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з метою:

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

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

Ціни на компенсуючи продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

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

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

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

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

12.4. Операції в рамках промислового співробітництва

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

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

Розглянемо кожний вид операцій окремо.

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

Прості компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з метою:

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

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

Ціни на компенсуючи продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

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

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

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

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

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

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

Операції з давальницькою сировиною — це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату [56].

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

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

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

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

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

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

Франчайзинг — термін походить від французького (пільга, привілей) і означає, що одна компанія (франчайзер) дозволяє іншій організації (франчайзі) використовувати своє широко відоме фірмове ім'я при

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

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

Операції з давальницькою сировиною — це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату [56].

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

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

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

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

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

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

Франчайзинг — термін походить від французького (пільга, привілей) і означає, що одна компанія (франчайзер) дозволяє іншій організації (франчайзі) використовувати своє широко відоме фірмове ім'я при

умові, що франчайзі буде під цим іменем збувати продукцію цієї компанії, одержуючи за це від неї технічну, комерційну і іншу допомогу.

Також **франчайзинг** можна трактувати так. Це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (*франчайзер*) зобов'язується передати іншій стороні (*франчайзі*) за винагороду на визначений термін комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, відомого фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (*франшизу*).

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

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

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

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

Виділяють три **типи** франчайзингу:

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

Виробничий франчайзинг — це франчайзинг у виробництві товарів. В цьому випадку франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний рівень якості. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності франчайзі. Най-

умові, що франчайзі буде під цим іменем збувати продукцію цієї компанії, одержуючи за це від неї технічну, комерційну і іншу допомогу.

Також **франчайзинг** можна трактувати так. Це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (*франчайзер*) зобов'язується передати іншій стороні (*франчайзі*) за винагороду на визначений термін комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, відомого фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (*франшизу*).

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

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

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

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

Виділяють три **типи** франчайзингу:

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

Виробничий франчайзинг — це франчайзинг у виробництві товарів. В цьому випадку франчайзер поставляє своїм франчайзі основні елементи або комплектуючі, необхідну технологію, навчає співробітників необхідним навичкам, виконує контроль за додержанням технологічної дисципліни, що зберігає відповідний рівень якості. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності франчайзі. Най-

більш поширена в електронній техніці, харчовій промисловості. Так, наприклад, Coca Cola, Pepsi продають концентрати місцевим компаніям.

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

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

До основних **переваг** франчайзингу можна віднести:

- збереження у франчайзі статусу юридичної особи і права власності на його майно;

- можливість одержання франчайзі комплексної допомоги від франшизного центру в виборі конкурентоспроможного товару, в поставці технології, техніки, навчання кадрів, в розробці і вдосконалення ефективних систем управління підприємством;

- можливість одержання невеликим підприємствам підтримки від більш сильних партнерів при звертанні за кредитом в банк або тимчасових труднощів в розрахунках з кредиторами. Франчайзер може виступити в якості поручителя за свою дочірню фірму;

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

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

Існують так звані **національні моделі франчайзингу**.

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

більш поширена в електронній техніці, харчовій промисловості. Так, наприклад, Coca Cola, Pepsi продають концентрати місцевим компаніям.

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

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

До основних **переваг** франчайзингу можна віднести:

- збереження у франчайзі статусу юридичної особи і права власності на його майно;

- можливість одержання франчайзі комплексної допомоги від франшизного центру в виборі конкурентоспроможного товару, в поставці технології, техніки, навчання кадрів, в розробці і вдосконалення ефективних систем управління підприємством;

- можливість одержання невеликим підприємствам підтримки від більш сильних партнерів при звертанні за кредитом в банк або тимчасових труднощів в розрахунках з кредиторами. Франчайзер може виступити в якості поручителя за свою дочірню фірму;

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

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

Існують так звані **національні моделі франчайзингу**.

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

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

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

Контрольні питання до вивчення розділу

1. В чому сутність та які причини виконання компенсаційних угод?
2. Які операції складають основу компенсаційних угод і що вони передбачають?
3. Які різновиди міжнародних зустрічних операцій виділяють експерти ООН?
4. Чи передбачають бартерні операції фінансовий механізму взаємних розрахунків?
5. У яких операціях зустрічної торгівлі підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо?
6. Яку угоду називають «джентльменською»?
7. В яких випадках доцільно використовувати бартерні угоди?
8. Які угоди передбачають передачу фінансових зобов'язань третій стороні?
9. Для яких країн і чому характерне виконання програм пов'язування імпорту та експорту?
10. В чому сутність операцій з давальницькою сировиною і в яких галузях вони використовуються в Україні?
11. Сформулюйте особливості виконання виробничого франчайзингу.
12. Чи зберігає франчайзі, при виконанні франчайзингової діяльності, статус юридичної особи та право власності на своє майно?
13. Порівняйте національні моделі франчайзингу.

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

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

Контрольні питання до вивчення розділу

1. В чому сутність та які причини виконання компенсаційних угод?
2. Які операції складають основу компенсаційних угод і що вони передбачають?
3. Які різновиди міжнародних зустрічних операцій виділяють експерти ООН?
4. Чи передбачають бартерні операції фінансовий механізму взаємних розрахунків?
5. У яких операціях зустрічної торгівлі підводиться баланс взаєморозрахунків та виводиться неконвертоване сальдо?
6. Яку угоду називають «джентльменською»?
7. В яких випадках доцільно використовувати бартерні угоди?
8. Які угоди передбачають передачу фінансових зобов'язань третій стороні?
9. Для яких країн і чому характерне виконання програм пов'язування імпорту та експорту?
10. В чому сутність операцій з давальницькою сировиною і в яких галузях вони використовуються в Україні?
11. Сформулюйте особливості виконання виробничого франчайзингу.
12. Чи зберігає франчайзі, при виконанні франчайзингової діяльності, статус юридичної особи та право власності на своє майно?
13. Порівняйте національні моделі франчайзингу.

Розділ 13. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

13.1. Сутність зовнішньоекономічного контракту. Основні умови укладання договорів

Відповідно до Закону України від 16.04.91 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» **зовнішньоекономічний договір (контракт)** визначено, як матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) використовують вимоги національного законодавства, рекомендації міжнародних органів й організацій, передбачені світовою практикою, а також сукупність різних гарантій і застережень. Коректне складання зовнішньоекономічного договору (контракту) є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної операції, пов'язаної з переміщенням товарів й інших предметів через митний кордон України.

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору випливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними укласти його відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укладати різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсут-

Розділ 13. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

13.1. Сутність зовнішньоекономічного контракту. Основні умови укладання договорів

Відповідно до Закону України від 16.04.91 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» **зовнішньоекономічний договір (контракт)** визначено, як матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) використовують вимоги національного законодавства, рекомендації міжнародних органів й організацій, передбачені світовою практикою, а також сукупність різних гарантій і застережень. Коректне складання зовнішньоекономічного договору (контракту) є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної операції, пов'язаної з переміщенням товарів й інших предметів через митний кордон України.

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору випливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними укласти його відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укладати різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсут-

ності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є [82]:

- продавцем — у договорі купівлі-продажу;
- лізингодавцем — у лізинговій угоді;
- ліцензіаром — у ліцензійному договорі;
- комітентом (консигнатором) — у договорі комісії (консигнації);
- довірительом — у договорі доручення;
- перевізником — у договорі перевезення;
- експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальником — у договорі страхування;
- кредитором — у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;

- про створення спільних підприємств застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється та офіційно реєструється;

- укладених на аукціонах, торгах або на біржі застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До інших контрактів застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

Наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року затверджено Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [27], яким передбачається істотні умови таких договорів. Згідно цього положення, до умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті) відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

Зазначення в зовнішньоекономічній договорі (контракті) місця його складання має немаловажне значення, оскільки Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» установлено, що форма зовнішньоекономічної угоди визначається правом місця її складання. Цим же законом установлено, що угода, що складена за кордоном, не може бути визнана недійсною внаслідок недотримання форми, якщо дотримані вимоги законів України.

ності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є [82]:

- продавцем — у договорі купівлі-продажу;
- лізингодавцем — у лізинговій угоді;
- ліцензіаром — у ліцензійному договорі;
- комітентом (консигнатором) — у договорі комісії (консигнації);
- довірительом — у договорі доручення;
- перевізником — у договорі перевезення;
- експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальником — у договорі страхування;
- кредитором — у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;

- про створення спільних підприємств застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється та офіційно реєструється;

- укладених на аукціонах, торгах або на біржі застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До інших контрактів застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

Наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року затверджено Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [27], яким передбачається істотні умови таких договорів. Згідно цього положення, до умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті) відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

Зазначення в зовнішньоекономічній договорі (контракті) місця його складання має немаловажне значення, оскільки Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» установлено, що форма зовнішньоекономічної угоди визначається правом місця її складання. Цим же законом установлено, що угода, що складена за кордоном, не може бути визнана недійсною внаслідок недотримання форми, якщо дотримані вимоги законів України.

2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).

«Державне підприємство «Ярмолинецький лісхоз», Хмельницького обласного управління лісного господарства, Україна, що діє на основі Статуту, в особі директора Гудловського Володимира Васильовича, далі «Продавець», з однієї сторони та фірма «Унилес» с.р.о., Брати-слава, Словачія, в особі директора Мирослава Процика, далі «Покупець», з іншої сторони, уклали цей контракт про наступне: «

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

«3.1. Продавець продав, а Покупець придбав на умовах EXW Кайзер-слаутерн згідно Інкотермс 2010 устаткування кількість, номенклатура та ціна якого вказані у специфікації (додатку №1 до цього контракту), яка є невід'ємною частиною цього контракту»

При використанні додатків або специфікацій (для великої номенклатури товарів) необхідно враховувати деякі особливості. Так, оскільки

2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).

«Державне підприємство «Ярмолинецький лісхоз», Хмельницького обласного управління лісного господарства, Україна, що діє на основі Статуту, в особі директора Гудловського Володимира Васильовича, далі «Продавець», з однієї сторони та фірма «Унилес» с.р.о., Брати-слава, Словачія, в особі директора Мирослава Процика, далі «Покупець», з іншої сторони, уклали цей контракт про наступне: «

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

«3.1. Продавець продав, а Покупець придбав на умовах EXW Кайзер-слаутерн згідно Інкотермс 2010 устаткування кількість, номенклатура та ціна якого вказані у специфікації (додатку №1 до цього контракту), яка є невід'ємною частиною цього контракту»

При використанні додатків або специфікацій (для великої номенклатури товарів) необхідно враховувати деякі особливості. Так, оскільки

додатки й специфікації є невід'ємною частиною зовнішньоекономічного договору (контракту), вони повинні бути підписані уповноваженими на те особами й завірені печатками контрагентів. Умови, визначені в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) і в додатках до них, не можуть містити відомостей, які суперечать умовам зовнішньоекономічного договору (контракту). У зв'язку з тим, що додаток (специфікація) складається до конкретного зовнішньоекономічного договору (контракту), у ньому повинні чітко відображатися дата його складання й посилання до якого саме зовнішньоекономічного документа цей додаток складений.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

Одиниця виміру товару, за якої встановлюється ціна, залежить від характеру товару, а також від практики, що склалася щодо торгівлі товарами певного виду на світовому ринку. Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності показує, що доцільно вибирати одиницю виміру товару, що використовується в Гармонізованій системі опису й кодування товарів.

Якщо в основу ціни заставляються вагові одиниці, визначається характер ваги. Із цією метою розрізняють вагу нетто (чиста вага товару без пакування), вага брутто (вага товару разом з пакуванням) і вага брутто за нетто (при мізерно малій вазі впакування). При цьому в таких договорах (контрактах) окремо вказується, чи входить ціна пакування у вартість товару.

«4.1. Кількість товару визначається у специфікаціях на кожну партію товару, які оформлюються додатками до цього договору і є його невід'ємною частиною.

4.2. У випадку необхідності для Покупця змінити позиції з кількості товару, що постачається, він зобов'язаний подати Постачальнику нову специфікацію для узгодження у строк ___ днів до настання нового терміну постачання.

4.3. Нова специфікація вважається прийнятою в редакції Покупця, якщо Постачальник протягом ___ днів після її отримання не заявить щодо неї свої заперечення.»

Якісні характеристики товару встановлюють залежно від їхнього типу й характеру (за діючими стандартами, за зразком, за технічними умовами, по спеціальному замовленню й ін.). При здійсненні купівлі-продажу товарів, виготовлених за індивідуальним замовленням, критеріями якості можуть виступати дані, зазначені в технічних умовах на виготовлення товару.

додатки й специфікації є невід'ємною частиною зовнішньоекономічного договору (контракту), вони повинні бути підписані уповноваженими на те особами й завірені печатками контрагентів. Умови, визначені в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) і в додатках до них, не можуть містити відомостей, які суперечать умовам зовнішньоекономічного договору (контракту). У зв'язку з тим, що додаток (специфікація) складається до конкретного зовнішньоекономічного договору (контракту), у ньому повинні чітко відображатися дата його складання й посилання до якого саме зовнішньоекономічного документа цей додаток складений.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

Одиниця виміру товару, за якої встановлюється ціна, залежить від характеру товару, а також від практики, що склалася щодо торгівлі товарами певного виду на світовому ринку. Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності показує, що доцільно вибирати одиницю виміру товару, що використовується в Гармонізованій системі опису й кодування товарів.

Якщо в основу ціни заставляються вагові одиниці, визначається характер ваги. Із цією метою розрізняють вагу нетто (чиста вага товару без пакування), вага брутто (вага товару разом з пакуванням) і вага брутто за нетто (при мізерно малій вазі впакування). При цьому в таких договорах (контрактах) окремо вказується, чи входить ціна пакування у вартість товару.

«4.1. Кількість товару визначається у специфікаціях на кожну партію товару, які оформлюються додатками до цього договору і є його невід'ємною частиною.

4.2. У випадку необхідності для Покупця змінити позиції з кількості товару, що постачається, він зобов'язаний подати Постачальнику нову специфікацію для узгодження у строк ___ днів до настання нового терміну постачання.

4.3. Нова специфікація вважається прийнятою в редакції Покупця, якщо Постачальник протягом ___ днів після її отримання не заявить щодо неї свої заперечення.»

Якісні характеристики товару встановлюють залежно від їхнього типу й характеру (за діючими стандартами, за зразком, за технічними умовами, по спеціальному замовленню й ін.). При здійсненні купівлі-продажу товарів, виготовлених за індивідуальним замовленням, критеріями якості можуть виступати дані, зазначені в технічних умовах на виготовлення товару.

«4.5. Якість продукції, що поставляється, має відповідати ДСТУ, технічним умовам чи додатково погодженим сторонами якісним характеристикам, зазначених у додатках і підтверджених паспортом якості»

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Обов'язковість застосування Правил Інкотермс у зовнішньоекономічних договорах (контрактах), предметом яких є товари, установлена Указом Президента України від 04.10.94 № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації торговельних термінів», а їхнє застосування при здійсненні купівлі-продажу дозволяє надалі виключити різне тлумачення контрагентами угоди своїх обов'язків відносно поставки товарів від продавця покупцеві. Обрані контрагентами базисні умови поставки в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) купівлі-продажу товарів визначають обов'язку продавця щодо доставки товару в зазначене місце й установлюють момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару.

Базисні умови поставки використовуються також для калькуляції купівельної ціни товару й безпосереднім чином впливають на митну вартість товару. Установлення базисних умов поставки повинне обов'язково передбачати вказівку географічного пункту, у якому переходять всі ризики на товар, пов'язані з його поставкою від відправника до одержувача: EX Київ, СРТ Берлін, FOB Одеса тощо.

«5.1. Постачання товару за цим контрактом здійснюється на умовах СРТ (м. Рава-руська) відповідно до міжнародних правил Інкотермс-2010.

5.2. Покупець зобов'язується надати Продавцеві довідку-калькуляцію від перевізника про вартість транспортних витрат по території України із зазначенням номера автомобіля, номера контракту, вартості одного кілометра пробігу, відстані від м. Хмельницький до кордону України.

5.3. Датою постачання продукції вважається дата оформлення експортної митної декларації.

5.4. Перехід права власності на товар відбувається в момент здійснення поставки.

5.5. Перехід ризиків на товар відбувається в момент переходу права власності.

«4.5. Якість продукції, що поставляється, має відповідати ДСТУ, технічним умовам чи додатково погодженим сторонами якісним характеристикам, зазначених у додатках і підтверджених паспортом якості»

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Обов'язковість застосування Правил Інкотермс у зовнішньоекономічних договорах (контрактах), предметом яких є товари, установлена Указом Президента України від 04.10.94 № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації торговельних термінів», а їхнє застосування при здійсненні купівлі-продажу дозволяє надалі виключити різне тлумачення контрагентами угоди своїх обов'язків відносно поставки товарів від продавця покупцеві. Обрані контрагентами базисні умови поставки в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) купівлі-продажу товарів визначають обов'язку продавця щодо доставки товару в зазначене місце й установлюють момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару.

Базисні умови поставки використовуються також для калькуляції купівельної ціни товару й безпосереднім чином впливають на митну вартість товару. Установлення базисних умов поставки повинне обов'язково передбачати вказівку географічного пункту, у якому переходять всі ризики на товар, пов'язані з його поставкою від відправника до одержувача: EX Київ, СРТ Берлін, FOB Одеса тощо.

«5.1. Постачання товару за цим контрактом здійснюється на умовах СРТ (м. Рава-руська) відповідно до міжнародних правил Інкотермс-2010.

5.2. Покупець зобов'язується надати Продавцеві довідку-калькуляцію від перевізника про вартість транспортних витрат по території України із зазначенням номера автомобіля, номера контракту, вартості одного кілометра пробігу, відстані від м. Хмельницький до кордону України.

5.3. Датою постачання продукції вважається дата оформлення експортної митної декларації.

5.4. Перехід права власності на товар відбувається в момент здійснення поставки.

5.5. Перехід ризиків на товар відбувається в момент переходу права власності.

5.6. Продавець передає Покупцеві з Товаром такі відвантажувальні документи:

- А) рахунок-фактуру з оцінками митниці;
- Б) міжнародну товарно-транспортну накладну (CMR)
- В) сертифікат відповідності (паспорт якості)
- Г) сертифікат походження

5.7. Постачання Товару здійснюється партіями не пізніше 20 днів з моменту надходження грошей на розрахунковий рахунок Продавця»

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

«6.1. Загальна вартість контракту складає 759,22 Доларів США.

6.2. Ціна товару включає вартість тари, упакування, маркування та транспортування до місця призначення (CIP –Хмільник відповідно до Інкотермс 2000 р.).

6.3. Податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Продавця» несе «Продавець», а податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Покупця» несе «Покупець». «

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

5.6. Продавець передає Покупцеві з Товаром такі відвантажувальні документи:

- А) рахунок-фактуру з оцінками митниці;
- Б) міжнародну товарно-транспортну накладну (CMR)
- В) сертифікат відповідності (паспорт якості)
- Г) сертифікат походження

5.7. Постачання Товару здійснюється партіями не пізніше 20 днів з моменту надходження грошей на розрахунковий рахунок Продавця»

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

«6.1. Загальна вартість контракту складає 759,22 Доларів США.

6.2. Ціна товару включає вартість тари, упакування, маркування та транспортування до місця призначення (CIP –Хмільник відповідно до Інкотермс 2000 р.).

6.3. Податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Продавця» несе «Продавець», а податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Покупця» несе «Покупець». «

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

– умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантії.

«7.1. Платежі за товари, поставлені в рахунок цього договору, мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком-кореспондентом банку Продавця і авізованого через банк Продавця. Якщо акредитив буде відкритий банком, який не є кореспондентом банку Продавця, Покупець забезпечить підтвердження акредитива банком-кореспондентом банку Продавця.

7.2. Акредитив, що відкривається відповідно до цього договору, підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів у редакції 1993 року, опублікованим Міжнародною торговельною палатою за № 500.

7.3. Акредитив має бути відкритий протягом не пізніше __ днів від дати повідомлення Продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження, терміном дії __ днів, на повну суму вартості товару.

7.4. Якщо з вини Покупця або його банку відкриття акредитива буде затримано. Продавець має право відмовити у відвантаженні товару або розірвати Договір.

7.5. Платежі за акредитивом будуть здійснюватися в банку Продавця проти подання Продавцем таких документів:

1. комерційного рахунку (інвойсу) в __ примірниках;
2. дубліката залізничної накладної, що містить найменування Покупця вантажу, і позначку Перевізника про відправлення вантажу;
3. копії контракту;
4. копії специфікації, за якою здійснюється поставка;
5. копії вантажної митної декларації.

Документи повинні бути подані Продавцем до банку протягом __ днів від дати відвантаження товару.

7.6. Акредитив передбачає можливість або дозвіл часткових відвантажень.

7.7. Усі витрати, пов'язані з відкриттям, авізуванням, підтвердженням, продовженням терміну, зміною умов та виконанням акредитиву, сплачує Покупець.

7.8. Якщо умови відкритого акредитива не відповідатимуть умовам цього договору, Покупець за свій рахунок за дорученням Продавця забезпечить внесення необхідних змін до умов акредитива.»

– умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

– умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантії.

«7.1. Платежі за товари, поставлені в рахунок цього договору, мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком-кореспондентом банку Продавця і авізованого через банк Продавця. Якщо акредитив буде відкритий банком, який не є кореспондентом банку Продавця, Покупець забезпечить підтвердження акредитива банком-кореспондентом банку Продавця.

7.2. Акредитив, що відкривається відповідно до цього договору, підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів у редакції 1993 року, опублікованим Міжнародною торговельною палатою за № 500.

7.3. Акредитив має бути відкритий протягом не пізніше __ днів від дати повідомлення Продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження, терміном дії __ днів, на повну суму вартості товару.

7.4. Якщо з вини Покупця або його банку відкриття акредитива буде затримано. Продавець має право відмовити у відвантаженні товару або розірвати Договір.

7.5. Платежі за акредитивом будуть здійснюватися в банку Продавця проти подання Продавцем таких документів:

1. комерційного рахунку (інвойсу) в __ примірниках;
2. дубліката залізничної накладної, що містить найменування Покупця вантажу, і позначку Перевізника про відправлення вантажу;
3. копії контракту;
4. копії специфікації, за якою здійснюється поставка;
5. копії вантажної митної декларації.

Документи повинні бути подані Продавцем до банку протягом __ днів від дати відвантаження товару.

7.6. Акредитив передбачає можливість або дозвіл часткових відвантажень.

7.7. Усі витрати, пов'язані з відкриттям, авізуванням, підтвердженням, продовженням терміну, зміною умов та виконанням акредитиву, сплачує Покупець.

7.8. Якщо умови відкритого акредитива не відповідатимуть умовам цього договору, Покупець за свій рахунок за дорученням Продавця забезпечить внесення необхідних змін до умов акредитива.»

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

«8.1. Приймання пиловника ялинового виконується «Покупцем» на основі відвантажувальних документів «Продавця» за якістю відповідно до п.4.5. та за кількістю на заводі вантажоотримувача.

8.2. Залежно від методу виконання обмірів Продавцем, пиловник хвойних порід приймається на заводі електронно-лазерною установкою з поштучним обміром.

8.3. У випадку невідповідності результатів приймання Покупця відвантажувальним документам Продавця, подальше приймання виконується за участю експерта незалежної сторони (незалежна міжнародна контрольна організація), статус якої підтверджений міжнародною ліцензією на право проведення такої експертизи, з складанням акту (протоколу) про прийняття товару по кожному вагону, що і є актом-рекламацією. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін. В такому випадку Покупець надає Продавцю акти (протоколи) про прийняття засобами факсимільного або електронного зв'язку у п'ятиденний строк, з дати прийняття товару.»

При встановленні умов здачі (приймання) товару рекомендується визначити порядок, строки й умови здавання-прийняття:

а) Порядок здавання-прийняття : *попередня й кінцева* .

Попереднє здавання-прийняття може відбуватися в процесі виготовлення товару або перед його навантаженням (відправленням). Основною метою при такій здачі прийманню є проведення попереднього контролю за якістю й кількістю товарів, станом їхнього пакування й ін.

Кінцеве здавання-прийняття є більше розповсюдженою в торговельній практиці. Таке здавання-прийняття впливає на процеси здійснення остаточних взаєморозрахунків сторін контракту й встановлює фактичне виконання поставки в зазначеному місці.

б) Строк здавання-прийняття .

При визначенні строків здавання-прийняття товарів необхідно враховувати, що оцінка якості товару триває значно довше, ніж перевірка кількості отриманого товару.

в) Умови здачі приймання .

Залежно від характеру товару, що є об'єктом зовнішньоекономічної угоди, встановлюють спосіб перевірки кількості і якості товару (вибірково або всього товару).

г) Присутність сторін (сторонніх організацій) при здачі-прийомі товару.

Залежно від виду товару, його здавання-прийняття може проводитися різноманітними способами: самостійно покупцем (одержувачем); у присутності вповноважених представників продавця (постачальника); із залученням незалежних компетентних організацій (наприклад, Торго-

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

«8.1. Приймання пиловника ялинового виконується «Покупцем» на основі відвантажувальних документів «Продавця» за якістю відповідно до п.4.5. та за кількістю на заводі вантажоотримувача.

8.2. Залежно від методу виконання обмірів Продавцем, пиловник хвойних порід приймається на заводі електронно-лазерною установкою з поштучним обміром.

8.3. У випадку невідповідності результатів приймання Покупця відвантажувальним документам Продавця, подальше приймання виконується за участю експерта незалежної сторони (незалежна міжнародна контрольна організація), статус якої підтверджений міжнародною ліцензією на право проведення такої експертизи, з складанням акту (протоколу) про прийняття товару по кожному вагону, що і є актом-рекламацією. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін. В такому випадку Покупець надає Продавцю акти (протоколи) про прийняття засобами факсимільного або електронного зв'язку у п'ятиденний строк, з дати прийняття товару.»

При встановленні умов здачі (приймання) товару рекомендується визначити порядок, строки й умови здавання-прийняття:

а) Порядок здавання-прийняття : *попередня й кінцева* .

Попереднє здавання-прийняття може відбуватися в процесі виготовлення товару або перед його навантаженням (відправленням). Основною метою при такій здачі прийманню є проведення попереднього контролю за якістю й кількістю товарів, станом їхнього пакування й ін.

Кінцеве здавання-прийняття є більше розповсюдженою в торговельній практиці. Таке здавання-прийняття впливає на процеси здійснення остаточних взаєморозрахунків сторін контракту й встановлює фактичне виконання поставки в зазначеному місці.

б) Строк здавання-прийняття .

При визначенні строків здавання-прийняття товарів необхідно враховувати, що оцінка якості товару триває значно довше, ніж перевірка кількості отриманого товару.

в) Умови здачі приймання .

Залежно від характеру товару, що є об'єктом зовнішньоекономічної угоди, встановлюють спосіб перевірки кількості і якості товару (вибірково або всього товару).

г) Присутність сторін (сторонніх організацій) при здачі-прийомі товару.

Залежно від виду товару, його здавання-прийняття може проводитися різноманітними способами: самостійно покупцем (одержувачем); у присутності вповноважених представників продавця (постачальника); із залученням незалежних компетентних організацій (наприклад, Торго-

во-промислової палати), які мають право видачі експертного висновку щодо кількості і якості товару, а також іншими способами

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

«9.1. Товар повинен бути затарений і спакований Постачальником таким чином, щоб не допустити псування та/ або знищення його на період постачання до прийняття товару Покупцем.

9.2. Упакування Товару — відповідно до нормативного документа на виріб»

Залежно від характеру товару, розрізняють зовнішнє пакування (коробки, ящики, мішки й інша тара) і внутрішнє пакування (таке пакування є невіддільною від товару). У торговельній практиці застосовуються такі особливості використання тари:

- вона переходить у власність покупця разом з товаром;
- тара підлягає поверненню продавцеві (постачальникові) після одержання товару;
- товари містяться в тару, надану завчасно покупцем (одержувачем).

Виходячи із цього, при висновку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) рекомендується враховувати право власності на пакування й окремо вказувати ціну зовнішнього пакування, якщо вона не є поворотною тарою.

Нанесене на товар (пакування) маркування дозволяє надалі визначити спеціальні умови навантаження, зберігання, перевезення й інші дії з товаром при здійсненні його доставки до місця призначення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

«10.1. Сторони погодилися, що в разі виникнення форс-мажорних обставин (дії нездоланної сили, яка не залежить від волі Сторін), а саме: війни, воєнних дій, блокади, ембарго, інших міжнародних санкцій, валютних обмежень, інших дій держав, які унеможливають виконання Сторонами своїх зобов'язань, пожеж, повеней, іншого стихійного лиха чи сезонних природних явищ, зокрема таких, як замерзання моря,

во-промислової палати), які мають право видачі експертного висновку щодо кількості і якості товару, а також іншими способами

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

«9.1. Товар повинен бути затарений і спакований Постачальником таким чином, щоб не допустити псування та/ або знищення його на період постачання до прийняття товару Покупцем.

9.2. Упакування Товару — відповідно до нормативного документа на виріб»

Залежно від характеру товару, розрізняють зовнішнє пакування (коробки, ящики, мішки й інша тара) і внутрішнє пакування (таке пакування є невіддільною від товару). У торговельній практиці застосовуються такі особливості використання тари:

- вона переходить у власність покупця разом з товаром;
- тара підлягає поверненню продавцеві (постачальникові) після одержання товару;
- товари містяться в тару, надану завчасно покупцем (одержувачем).

Виходячи із цього, при висновку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) рекомендується враховувати право власності на пакування й окремо вказувати ціну зовнішнього пакування, якщо вона не є поворотною тарою.

Нанесене на товар (пакування) маркування дозволяє надалі визначити спеціальні умови навантаження, зберігання, перевезення й інші дії з товаром при здійсненні його доставки до місця призначення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

«10.1. Сторони погодилися, що в разі виникнення форс-мажорних обставин (дії нездоланної сили, яка не залежить від волі Сторін), а саме: війни, воєнних дій, блокади, ембарго, інших міжнародних санкцій, валютних обмежень, інших дій держав, які унеможливають виконання Сторонами своїх зобов'язань, пожеж, повеней, іншого стихійного лиха чи сезонних природних явищ, зокрема таких, як замерзання моря,

проток, портів тощо, закриття шляхів, проток, каналів, перевалів. Сторони звільняються від виконання своїх зобов'язань на час дії зазначених обставин.

10.2. У разі, коли дія зазначених обставин триває більш як 30 днів, кожна із Сторін має право на розірвання договору і не несе відповідальності за таке розірвання за умови, що вона повідомить про це іншу Сторону не пізніше як за 10 днів до розірвання.

10.3. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий Торгово-промисловою палатою кожної із сторін.

10.4. Виникнення зазначених обставин не є підставою для відмови Покупця від плати за товари, поставлені до їх виникнення.»

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

«11.1 За порушення умов цього договору винна сторона відшкодовує спричинені цим збитки, у тому числі нестриманий прибуток, у порядку, передбаченому чинним законодавством.

11.2. Постачальник за цим Договором несе таку відповідальність:

- за порушення строку поставки сплачується пеня у розмірі ___ % непоставленого в строк товару за кожен день затримки, але не більше 5% від вартості виставленого на його ім'я акредитива.»

Визначаючи штрафні санкції у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням контрагентом своїх зобов'язань за умовами зовнішньоекономічних договорів (контрактів), пов'язаних з вивозом товарів за межі України не слід забувати про вимоги законодавчих актів України:

- Закон України від 23.09.94 № 185/94-ВР «Про порядок здійснення взаєморозрахунків в іноземній валюті» (зі змінами й доповненнями) установлює строк повернення в Україну валютного виторгу для резидентів при експорті товарів, а порушення встановленого строку спричиняє стягнення пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3% від суми недоотриманого виторгу;

- Закон України від 23.12.98 № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в області зовнішньоекономічної діяльності» встановлює, що товари, які імпортуються на підставі бартерних договорів, підлягають ввозу на митну територію України в строки, за-

проток, портів тощо, закриття шляхів, проток, каналів, перевалів. Сторони звільняються від виконання своїх зобов'язань на час дії зазначених обставин.

10.2. У разі, коли дія зазначених обставин триває більш як 30 днів, кожна із Сторін має право на розірвання договору і не несе відповідальності за таке розірвання за умови, що вона повідомить про це іншу Сторону не пізніше як за 10 днів до розірвання.

10.3. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий Торгово-промисловою палатою кожної із сторін.

10.4. Виникнення зазначених обставин не є підставою для відмови Покупця від плати за товари, поставлені до їх виникнення.»

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

«11.1 За порушення умов цього договору винна сторона відшкодовує спричинені цим збитки, у тому числі нестриманий прибуток, у порядку, передбаченому чинним законодавством.

11.2. Постачальник за цим Договором несе таку відповідальність:

- за порушення строку поставки сплачується пеня у розмірі ___ % непоставленого в строк товару за кожен день затримки, але не більше 5% від вартості виставленого на його ім'я акредитива.»

Визначаючи штрафні санкції у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням контрагентом своїх зобов'язань за умовами зовнішньоекономічних договорів (контрактів), пов'язаних з вивозом товарів за межі України не слід забувати про вимоги законодавчих актів України:

- Закон України від 23.09.94 № 185/94-ВР «Про порядок здійснення взаєморозрахунків в іноземній валюті» (зі змінами й доповненнями) установлює строк повернення в Україну валютного виторгу для резидентів при експорті товарів, а порушення встановленого строку спричиняє стягнення пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3% від суми недоотриманого виторгу;

- Закон України від 23.12.98 № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в області зовнішньоекономічної діяльності» встановлює, що товари, які імпортуються на підставі бартерних договорів, підлягають ввозу на митну територію України в строки, за-

значені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення вантажної митної декларації на експорт товарів. При цьому у випадку експорту за бартерним договором високоліквідних товарів строки ввозу в Україну імпортованих товарів не можуть перевищувати 60 календарних днів від дня оформлення вивізної вантажної митної декларації;

- При вивозі давальницької сировини Законом України від 15.09.95 № 327/95-ВР «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» (у редакції Закону України від 04.10.2001 № 2761-III) установлений 90-денний строк щодо повернення на територію України готової продукції.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмету та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

«12.1. Усі спори між сторонами, з яких не було досягнуто згоди, розв'язуються відповідно до законодавства України у Міжнародному комерційному суді при Торгово-промисловій палаті України.

12.2. Сторони визначають, що всі ймовірні претензії за цим Договором повинні бути розглянуті Сторонами протягом 30 днів з моменту отримання претензії.»

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися *додаткові умови*: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Типовий контракт — це приблизний договір або ряд уніфікованих правил, викладених в письмовій формі, сформульованих раніше з врахуванням торгової практики і звичаїв та прийняті сторонами, що домовляються, після узгодження відповідно до вимог конкретної угоди.

значені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення вантажної митної декларації на експорт товарів. При цьому у випадку експорту за бартерним договором високоліквідних товарів строки ввозу в Україну імпортованих товарів не можуть перевищувати 60 календарних днів від дня оформлення вивізної вантажної митної декларації;

- При вивозі давальницької сировини Законом України від 15.09.95 № 327/95-ВР «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» (у редакції Закону України від 04.10.2001 № 2761-III) установлений 90-денний строк щодо повернення на територію України готової продукції.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмету та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

«12.1. Усі спори між сторонами, з яких не було досягнуто згоди, розв'язуються відповідно до законодавства України у Міжнародному комерційному суді при Торгово-промисловій палаті України.

12.2. Сторони визначають, що всі ймовірні претензії за цим Договором повинні бути розглянуті Сторонами протягом 30 днів з моменту отримання претензії.»

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися *додаткові умови*: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Типовий контракт — це приблизний договір або ряд уніфікованих правил, викладених в письмовій формі, сформульованих раніше з врахуванням торгової практики і звичаїв та прийняті сторонами, що домовляються, після узгодження відповідно до вимог конкретної угоди.

13.2. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання

Невірно складений зовнішньоекономічний контракт є джерелом ризиків, як суб'єктивних, що формуються контрагентами угоди, так і об'єктивних, що не залежать від волі сторін угоди.

Об'єктивні ризики мають джерела походження у обставинах непереборної сили та не залежать від волі торговельних партнерів. Подолання ризиків такого виду може бути здійснено шляхом узгодження переліку таких обставин та дій контрагентів щодо їх усунення або зменшення їх впливу на виконання взаємних обов'язків унесених до зовнішньоторговельного контракту.

Джерелом виникнення суб'єктивних ризиків зовнішньоторговельного контракту є неналежне визначення контрагентами своїх взаємних обов'язків для всіх етапів існування угоди. Детальний аналіз можливих ризиків повинен бути пов'язаний з пошуком та визначенням шляхів їх подолання з метою зазначення їх у відповідних розділах контракту.

У таблиці 13.1. представлено види ризику та рекомендації стосовно зниження визначеного ризику, що можуть міститися у зовнішньоекономічному договорі, які згруповано за розділами контракту.

Таблиця 13.1

РИЗИКИ ПРИ УКЛАДЕННІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Характер угоди	Невірно визначення характеру угоди	Необхідно обирати види характеристик угод при укладенні контрактів тільки із законодавчо закріплених, до яких відносяться угоди купівлі — продажу, бартерні (товарообмінні), переробки давальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу)
Контрагент за контрактом	Ризик маловідомого контрагента угоди	Доцільно зробити запити до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер, до іноземних торгово — промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо
Визначення предмету контракту	Ризик окремого митного оформлення складових товару Ризик підвищення фактурної та митної вартості товару	Доцільно зазначити у контракті вартість самого виробу та вартість послуг по його установці

13.2. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання

Невірно складений зовнішньоекономічний контракт є джерелом ризиків, як суб'єктивних, що формуються контрагентами угоди, так і об'єктивних, що не залежать від волі сторін угоди.

Об'єктивні ризики мають джерела походження у обставинах непереборної сили та не залежать від волі торговельних партнерів. Подолання ризиків такого виду може бути здійснено шляхом узгодження переліку таких обставин та дій контрагентів щодо їх усунення або зменшення їх впливу на виконання взаємних обов'язків унесених до зовнішньоторговельного контракту.

Джерелом виникнення суб'єктивних ризиків зовнішньоторговельного контракту є неналежне визначення контрагентами своїх взаємних обов'язків для всіх етапів існування угоди. Детальний аналіз можливих ризиків повинен бути пов'язаний з пошуком та визначенням шляхів їх подолання з метою зазначення їх у відповідних розділах контракту.

У таблиці 13.1. представлено види ризику та рекомендації стосовно зниження визначеного ризику, що можуть міститися у зовнішньоекономічному договорі, які згруповано за розділами контракту.

Таблиця 13.1

РИЗИКИ ПРИ УКЛАДЕННІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Характер угоди	Невірно визначення характеру угоди	Необхідно обирати види характеристик угод при укладенні контрактів тільки із законодавчо закріплених, до яких відносяться угоди купівлі — продажу, бартерні (товарообмінні), переробки давальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу)
Контрагент за контрактом	Ризик маловідомого контрагента угоди	Доцільно зробити запити до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер, до іноземних торгово — промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо
Визначення предмету контракту	Ризик окремого митного оформлення складових товару Ризик підвищення фактурної та митної вартості товару	Доцільно зазначити у контракті вартість самого виробу та вартість послуг по його установці

Продовження табл. 13.1

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Кількість та якість об'єкту	Ризик зазначення у контракті неправильної кількості товару. Ризик отримання товару невідповідної якості Неприймання покупцем товару або невикуповування ним товарних документів	У контракті необхідно зазначити вагу у кілограмах та традиційних для даного товару одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо). Визначити для товару двох — трьох головуючих чинників якості, про що доцільно попередньо домовитись з майбутнім інопартнером та внести до особливих умов виконання контракту
Пакування товару	Ризик пошкодження товару Ризик не визначення вимог до пакування товару (може призвести до суттєвого підвищення його вартості)	Доцільно у контракті окремо зазначити вартість товару та вартість пакування. Необхідно зазначити можливі варіанти розпорядження тарою. Доцільно пред'явити та узгодити у контракті особливі вимоги до упаковки товару.
Маркування товару	Наявність або відсутність необхідного маркування	На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки, а саме — назву товару, виробника, дату виготовлення, кінцеву дату зберігання, склад тощо
Ціна, загальна сума	Невизначеність одиниці ціни товару та відсутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Зазначення у контракті загальної суми (вартості) контракту без зазначення кількості товару Ризики заниження або завищення ціни одиниці товару у контракті Обрання валюти ціни, що не збігається з валютою платежів пов'язаний з купівельною спроможністю грошей: валютний, інфляційний та дефляційний	Бажано указати вид ціни одиниці товару та механізм її застосування, зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру. Доцільно обрати один вид валюти для ціни та платежів або зафіксувати співвідношення валют на час виконання контракту, у разі зазначення у контракті двох видів валют, а також «закласти» до умов контракту можливість перегляду цінової політики контракту залежно від коливань основних світових валют
Умови здійснення платежу	Неплатежу	Зазначення термінів та умов проведення платежів
Форми розрахунків за товар	Ризик втрати авансового платежу Ризик несплати товару	Необхідно зафіксувати валюту ціни та валюту платежу
Форс-мажорні обставини	Ринковий: природно-екологічний, політичний, країновий Невизначення переліку обставин, що повинні прийматись до уваги контрагентами як форс-мажорних	Доцільно обумовити у контракті обов'язкове надання відповідного акту торгово-промислової палати, що буде дійсно незалежним підтвердженням виникнення непередбачених обставин. Доцільне закладення контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли

Продовження табл. 13.1

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Кількість та якість об'єкту	Ризик зазначення у контракті неправильної кількості товару. Ризик отримання товару невідповідної якості Неприймання покупцем товару або невикуповування ним товарних документів	У контракті необхідно зазначити вагу у кілограмах та традиційних для даного товару одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо). Визначити для товару двох — трьох головуючих чинників якості, про що доцільно попередньо домовитись з майбутнім інопартнером та внести до особливих умов виконання контракту
Пакування товару	Ризик пошкодження товару Ризик не визначення вимог до пакування товару (може призвести до суттєвого підвищення його вартості)	Доцільно у контракті окремо зазначити вартість товару та вартість пакування. Необхідно зазначити можливі варіанти розпорядження тарою. Доцільно пред'явити та узгодити у контракті особливі вимоги до упаковки товару.
Маркування товару	Наявність або відсутність необхідного маркування	На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки, а саме — назву товару, виробника, дату виготовлення, кінцеву дату зберігання, склад тощо
Ціна, загальна сума	Невизначеність одиниці ціни товару та відсутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Зазначення у контракті загальної суми (вартості) контракту без зазначення кількості товару Ризики заниження або завищення ціни одиниці товару у контракті Обрання валюти ціни, що не збігається з валютою платежів пов'язаний з купівельною спроможністю грошей: валютний, інфляційний та дефляційний	Бажано указати вид ціни одиниці товару та механізм її застосування, зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру. Доцільно обрати один вид валюти для ціни та платежів або зафіксувати співвідношення валют на час виконання контракту, у разі зазначення у контракті двох видів валют, а також «закласти» до умов контракту можливість перегляду цінової політики контракту залежно від коливань основних світових валют
Умови здійснення платежу	Неплатежу	Зазначення термінів та умов проведення платежів
Форми розрахунків за товар	Ризик втрати авансового платежу Ризик несплати товару	Необхідно зафіксувати валюту ціни та валюту платежу
Форс-мажорні обставини	Ринковий: природно-екологічний, політичний, країновий Невизначення переліку обставин, що повинні прийматись до уваги контрагентами як форс-мажорних	Доцільно обумовити у контракті обов'язкове надання відповідного акту торгово-промислової палати, що буде дійсно незалежним підтвердженням виникнення непередбачених обставин. Доцільне закладення контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли

Закінчення табл. 13.1

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Умови поставки	Момент переходу ризиків відповідальності за товар від продавця до покупця	Доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення, введених у контракт умов поставки та визначити сторону контракту відповідальну за їх здійснення
Арбітраж	Майновий	Необхідно зазначити можливість звернення до арбітражного суду кожній з сторін угоди. Обираючи місцезнаходження суду, необхідно керуватись одним з положень контракту, яке визначає верховенство права на умови виконання контракту. Доцільно обирати місце арбітражного суду у країні чие право головує над цим контрактом
Санкції та рекламації	Невиконання обов'язків однією із сторін Ризик пред'явлення претензій (рекламацій) по кількості та якості товару	Доцільно визначити більш точно перелік умов, невиконання яких може призвести до застосування санкцій. Доцільно, з метою виключення шахрайських дій при укладенні рекламації, зазначити у контракті необхідність залучення сторонньої організації для складення незалежного документа Необхідно зазначити межовий термін пред'явлення рекламації

Контрольні питання до вивчення розділу

1. У зовнішньоекономічному контракті ціна товару визначена таким чином:
« ціна товару становить 22000 дол. США».
Які ризики несе такий запис у контракті, яким чином можна знизити ці ризики?
2. У зовнішньоекономічному контракті валюта ціни визначена у євро, а валюта платежу у гривнях. Які ризики несе такий запис у контракті, з якою метою використана така відмінність валют?
3. У зовнішньоекономічному контракті умови поставки визначені «FOB Одеса» без додаткових пояснень. Які ризики несе такий запис у контракті?
4. Чи можливе укладання зовнішньоекономічного договору, який містить не всі умови відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)?
5. Чи можливо при формулюванні умов зовнішньоекономічного контракту уникнути появи усіх ризиків, що мають місце при укладанні таких договорів?

Закінчення табл. 13.1

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3
Умови поставки	Момент переходу ризиків відповідальності за товар від продавця до покупця	Доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення, введених у контракт умов поставки та визначити сторону контракту відповідальну за їх здійснення
Арбітраж	Майновий	Необхідно зазначити можливість звернення до арбітражного суду кожній з сторін угоди. Обираючи місцезнаходження суду, необхідно керуватись одним з положень контракту, яке визначає верховенство права на умови виконання контракту. Доцільно обирати місце арбітражного суду у країні чие право головує над цим контрактом
Санкції та рекламації	Невиконання обов'язків однією із сторін Ризик пред'явлення претензій (рекламацій) по кількості та якості товару	Доцільно визначити більш точно перелік умов, невиконання яких може призвести до застосування санкцій. Доцільно, з метою виключення шахрайських дій при укладенні рекламації, зазначити у контракті необхідність залучення сторонньої організації для складення незалежного документа Необхідно зазначити межовий термін пред'явлення рекламації

Контрольні питання до вивчення розділу

1. У зовнішньоекономічному контракті ціна товару визначена таким чином:
« ціна товару становить 22000 дол. США».
Які ризики несе такий запис у контракті, яким чином можна знизити ці ризики?
2. У зовнішньоекономічному контракті валюта ціни визначена у євро, а валюта платежу у гривнях. Які ризики несе такий запис у контракті, з якою метою використана така відмінність валют?
3. У зовнішньоекономічному контракті умови поставки визначені «FOB Одеса» без додаткових пояснень. Які ризики несе такий запис у контракті?
4. Чи можливе укладання зовнішньоекономічного договору, який містить не всі умови відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)?
5. Чи можливо при формулюванні умов зовнішньоекономічного контракту уникнути появи усіх ризиків, що мають місце при укладанні таких договорів?

Розділ 14. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

14.1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Практично всі підприємства України, в більшій та меншій мірі, виконують зовнішньоекономічну діяльність. Якщо навіть підприємства не реалізують свою продукцію на зовнішніх ринках, тобто, не виконують експортну діяльність, то для виготовлення якісної та сучасної продукції, яка задовольнить вимоги внутрішнього ринку, вони часто імпортують товари та послуги, які необхідні для виконання виробничого процесу. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність для українських підприємств — це така ж діяльність як і всі інші види, які в комплексі забезпечують та створюють умови для випуску конкурентоспроможної продукції, і ця діяльність має бути ефективною.

Для оцінювання ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно знати та володіти інструментарієм виконання економічного аналізу, *метою* якого оцінка стану та визначення резервів підвищення ефективності цієї діяльності на підприємстві.

Основними *завданнями* економічного аналізу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є:

- аналіз динаміки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінка фінансових результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для виконання ЗЕД;
- оцінка рівня та якості виконання підприємствами зобов'язань по зовнішньоторгових контрактах;
- аналіз фінансового стану підприємств, що виконують зовнішньоекономічну діяльність;
- визначення резервів для розробки заходів по підвищенню ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

До основних *задач* економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна віднести:

- оцінка ефективності та структури зовнішньоекономічних зв'язків підприємства з партнерами з інших країн;
- оцінка ступеня та якості виконання зобов'язань зовнішньоторгових контрактів;

Розділ 14. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

14.1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Практично всі підприємства України, в більшій та меншій мірі, виконують зовнішньоекономічну діяльність. Якщо навіть підприємства не реалізують свою продукцію на зовнішніх ринках, тобто, не виконують експортну діяльність, то для виготовлення якісної та сучасної продукції, яка задовольнить вимоги внутрішнього ринку, вони часто імпортують товари та послуги, які необхідні для виконання виробничого процесу. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність для українських підприємств — це така ж діяльність як і всі інші види, які в комплексі забезпечують та створюють умови для випуску конкурентоспроможної продукції, і ця діяльність має бути ефективною.

Для оцінювання ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно знати та володіти інструментарієм виконання економічного аналізу, *метою* якого оцінка стану та визначення резервів підвищення ефективності цієї діяльності на підприємстві.

Основними *завданнями* економічного аналізу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є:

- аналіз динаміки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінка фінансових результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для виконання ЗЕД;
- оцінка рівня та якості виконання підприємствами зобов'язань по зовнішньоторгових контрактах;
- аналіз фінансового стану підприємств, що виконують зовнішньоекономічну діяльність;
- визначення резервів для розробки заходів по підвищенню ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

До основних *задач* економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна віднести:

- оцінка ефективності та структури зовнішньоекономічних зв'язків підприємства з партнерами з інших країн;
- оцінка ступеня та якості виконання зобов'язань зовнішньоторгових контрактів;

- виявлення резервів та розробка заходів щодо покращення ЗЕД підприємства.

Інформаційною базою для виконання економічного аналізу є дані статистичної та податкової звітності підприємства, а саме:

- «Баланс підприємства» (ф. № 1);
- «Звіт про фінансові результати» (ф. № 2);
- «Звіт про рух грошових коштів» (ф. № 3);
- «Звіт про власний капітал» (ф. №4);
- «Примітки до фінансової звітності» (ф. № 5);
- «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування» (ф. №5-ЗЕЗ);
- «Звіт про експорт (імпорт) послуг» (ф. №9-ЗЕЗ);
- «Звіт про іноземні інвестиції в Україну»(ф. N 10-ЗЕЗ);
- «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу» (ф. № 13-ЗЕЗ);
- «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» (ф.№14-ЗЕЗ);

та податкова «Декларація про валютні цінності, доходи й майно, що належить резидентові України і знаходиться за її межами».

Економічне обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств виконується на підставі аналізу **показників ефективності**, які поділяються на:

- **абсолютні** — різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);
- **відносні** — співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці).

Розрахунок показників ефективності ЗЕД базується на таких методичних положеннях:

- 1) всебічний облік всіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;
- 2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;
- 3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;
- 4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Організації роботи по виконанню економічного аналізу ЗЕД підприємства передбачає:

- вибір мети та визначення задач економічного аналізу;
- визначення терміну, періоду та методики його проведення;
- визначення джерел інформації;
- визначення служб та конкретних осіб, що будуть виконувати аналіз;
- підведення підсумків проведеного аналізу та розробка пропозицій по удосконаленню ЗЕД підприємства.

- виявлення резервів та розробка заходів щодо покращення ЗЕД підприємства.

Інформаційною базою для виконання економічного аналізу є дані статистичної та податкової звітності підприємства, а саме:

- «Баланс підприємства» (ф. № 1);
- «Звіт про фінансові результати» (ф. № 2);
- «Звіт про рух грошових коштів» (ф. № 3);
- «Звіт про власний капітал» (ф. №4);
- «Примітки до фінансової звітності» (ф. № 5);
- «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування» (ф. №5-ЗЕЗ);
- «Звіт про експорт (імпорт) послуг» (ф. №9-ЗЕЗ);
- «Звіт про іноземні інвестиції в Україну»(ф. N 10-ЗЕЗ);
- «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу» (ф. № 13-ЗЕЗ);
- «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» (ф.№14-ЗЕЗ);

та податкова «Декларація про валютні цінності, доходи й майно, що належить резидентові України і знаходиться за її межами».

Економічне обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств виконується на підставі аналізу **показників ефективності**, які поділяються на:

- **абсолютні** — різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);
- **відносні** — співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці).

Розрахунок показників ефективності ЗЕД базується на таких методичних положеннях:

- 1) всебічний облік всіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;
- 2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;
- 3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;
- 4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Організації роботи по виконанню економічного аналізу ЗЕД підприємства передбачає:

- вибір мети та визначення задач економічного аналізу;
- визначення терміну, періоду та методики його проведення;
- визначення джерел інформації;
- визначення служб та конкретних осіб, що будуть виконувати аналіз;
- підведення підсумків проведеного аналізу та розробка пропозицій по удосконаленню ЗЕД підприємства.

Так, наприклад, якщо метою економічного аналізу ЗЕД буде оцінювання експортної діяльності підприємства, необхідно перш за все проаналізувати:

- виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок;
- фактори, що впливають на величину вартісних та кількісних показників виконання експортних контрактів;
- причини невиконання експортних контрактів.

Існують декілька **видів** економічного аналізу, які класифікуються за такими ознаками [48]:

- в залежності від часу проведення (попередній, поточний та підсумковий аналіз);
- в залежності від ступеня охоплення (комплексний та тематичний аналіз).

Попередній аналіз — здійснюється на етапі становлення ЗЕД на підприємстві. Мета аналізу — підготовка даних для визначення перспектив розвитку ЗЕД підприємства, розробка прогнозів кон'юктури товарних ринків, нормативів, лімітів.

Поточний (оперативний) аналіз — застосовується в процесі виконання ЗЕД підприємства. Мета аналізу — підготовка даних для прийняття оперативних управлінських рішень у сфері ЗЕД.

Підсумковий аналіз — спрямований на підведення підсумків по виконанню ЗЕД за певний період. Мета аналізу — оцінка результатів виконання ЗЕД підприємства за період, виявлення причин допущення помилок та неефективних витрат, пошук резервів покращення ЗЕД підприємства.

Комплексний аналіз — аналізуються в комплексі всі показники, що характеризують ЗЕД підприємства за всіма напрямками.

Тематичний (локальний) аналіз — спрямований на аналіз окремих показників або напрямків ЗЕД і застосовується, наприклад, для аналізу окремих ринків збуту товарів або процесів реалізації конкретного товару на різних ринках тощо.

Всі види аналізу ЗЕД взаємопов'язані й спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та налагодження інтеграційних зв'язків із закордонними партнерами, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на результативність діяльності їх в цілому.

14.2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах

Зобов'язання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК) при виконанні експортно-імпортних операцій мають бути виконані за терміном поставки товарів, якістю та кількістю та іншими умовами, що передбачають ці контракти.

Так, наприклад, якщо метою економічного аналізу ЗЕД буде оцінювання експортної діяльності підприємства, необхідно перш за все проаналізувати:

- виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок;
- фактори, що впливають на величину вартісних та кількісних показників виконання експортних контрактів;
- причини невиконання експортних контрактів.

Існують декілька **видів** економічного аналізу, які класифікуються за такими ознаками [48]:

- в залежності від часу проведення (попередній, поточний та підсумковий аналіз);
- в залежності від ступеня охоплення (комплексний та тематичний аналіз).

Попередній аналіз — здійснюється на етапі становлення ЗЕД на підприємстві. Мета аналізу — підготовка даних для визначення перспектив розвитку ЗЕД підприємства, розробка прогнозів кон'юктури товарних ринків, нормативів, лімітів.

Поточний (оперативний) аналіз — застосовується в процесі виконання ЗЕД підприємства. Мета аналізу — підготовка даних для прийняття оперативних управлінських рішень у сфері ЗЕД.

Підсумковий аналіз — спрямований на підведення підсумків по виконанню ЗЕД за певний період. Мета аналізу — оцінка результатів виконання ЗЕД підприємства за період, виявлення причин допущення помилок та неефективних витрат, пошук резервів покращення ЗЕД підприємства.

Комплексний аналіз — аналізуються в комплексі всі показники, що характеризують ЗЕД підприємства за всіма напрямками.

Тематичний (локальний) аналіз — спрямований на аналіз окремих показників або напрямків ЗЕД і застосовується, наприклад, для аналізу окремих ринків збуту товарів або процесів реалізації конкретного товару на різних ринках тощо.

Всі види аналізу ЗЕД взаємопов'язані й спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та налагодження інтеграційних зв'язків із закордонними партнерами, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на результативність діяльності їх в цілому.

14.2. Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах

Зобов'язання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК) при виконанні експортно-імпортних операцій мають бути виконані за терміном поставки товарів, якістю та кількістю та іншими умовами, що передбачають ці контракти.

Аналіз виконання експортних та імпорتنих операцій включає:

- виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;

- виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;
- визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів.

Послідовність виконання аналізу виконання зобов'язань може бути такою:

- аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;
- аналіз виконання зобов'язань за географічною структурою (країнами) експорту-імпорту;
- узагальнення результатів аналізу.

За результатами аналізу готується аналітична інформація за такими напрямками:

- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за географічною структурою (за країнами виконання експортно-імпорتنих операцій);
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за товарною структурою.

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість та сума виконаних угод;
- кількість, види та сума прострочених угод;
- причини невиконання умов контрактів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку розраховується питома вага сум контрактів ($I_{\text{прост.конт.}}$) прострочених у звітному періоді та порівнюється цей показник з аналогічним показником минулого періоду:

$$I_{\text{прост.конт.}} = \frac{K_{\text{простр.}}}{K_{\text{викон.}}} \cdot 100\%$$

де $K_{\text{простр.}}$ — сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{\text{викон.}}$ — сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному році.

В таблиці 14.2 наведено коефіцієнти виконання зобов'язань за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною.

14.3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпорتنих операцій використовують *систему аналітичних показників*, які можна об'єднати у такі групи [43, 48]:

Аналіз виконання експортних та імпорتنих операцій включає:

- виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;

- виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;
- визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів.

Послідовність виконання аналізу виконання зобов'язань може бути такою:

- аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;
- аналіз виконання зобов'язань за географічною структурою (країнами) експорту-імпорту;
- узагальнення результатів аналізу.

За результатами аналізу готується аналітична інформація за такими напрямками:

- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за географічною структурою (за країнами виконання експортно-імпорتنих операцій);
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за товарною структурою.

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість та сума виконаних угод;
- кількість, види та сума прострочених угод;
- причини невиконання умов контрактів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку розраховується питома вага сум контрактів ($I_{\text{прост.конт.}}$) прострочених у звітному періоді та порівнюється цей показник з аналогічним показником минулого періоду:

$$I_{\text{прост.конт.}} = \frac{K_{\text{простр.}}}{K_{\text{викон.}}} \cdot 100\%$$

де $K_{\text{простр.}}$ — сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{\text{викон.}}$ — сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному році.

В таблиці 14.2 наведено коефіцієнти виконання зобов'язань за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною.

14.3. Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпорتنих операцій використовують *систему аналітичних показників*, які можна об'єднати у такі групи [43, 48]:

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих рекламцій у виконанні ЗТК; кількість задоволених рекламцій);

- відносні показники (індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

- показники структури ЗЕД (товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД);

- показники ефективності ЗЕД (валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

Характеристика аналітичних показників, з допомогою яких виконується комплексний аналіз ЗЕД підприємства, наведена в таблиці 14.1., таблиці 14.2, таблиці 14.3 та в таблиці 14.4.

Таблиця 14.1

ХАРАКТЕРИСТИКА АБСОЛЮТНИХ ПОКАЗНИКІВ

Назва показника	Характеристика показника
Обсяг експорту	Визначається обсяг експорту (імпорту) товарів і послуг за звітний рік, порівнюється з експортом (імпортом) за попередній рік, а також проводиться аналіз у динаміці за кілька років. Для вивчення динаміки експорту (імпорту) протягом декількох років обчислюються темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік і середньорічний темп росту, приросту експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.
Обсяг імпорту	
Обсяг накладних витрат на виконання ЗТК	Для визначення відносного рівня накладних витрат абсолютна сума цих витрат, що належать до реалізованих товарів, ділиться на вартість цих товарів. Накладні витрати збільшують собівартість товарів. Зниження накладних витрат веде до підвищення рівня ефективності експорту. Мета аналізу накладних витрат — пошук шляхів зниження цих витрат до оптимального рівня.
Кількість та сума отриманих рекламцій у виконанні ЗТК	Виконується кількісна та вартісна оцінка отриманих на підприємстві рекламцій при виконанні експортних операцій та порівнюється з попереднім періодом
Кількість задоволених рекламцій	Підраховується кількість рекламцій, які задовольнило підприємство, порівнюється з загальною кількістю отриманих та порівнюється з попереднім періодом

Дані про експорт (імпорт) за досліджувані роки групуються за товарами та представляються в аналітичних таблицях, за цими даними розраховуються індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості (таблиця 14.2), які показують якою мірою і де змінилися вартість та фізичний обсяг експорту (імпорту) та середні ціни.

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих рекламцій у виконанні ЗТК; кількість задоволених рекламцій);

- відносні показники (індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

- показники структури ЗЕД (товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД);

- показники ефективності ЗЕД (валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

Характеристика аналітичних показників, з допомогою яких виконується комплексний аналіз ЗЕД підприємства, наведена в таблиці 14.1., таблиці 14.2, таблиці 14.3 та в таблиці 14.4.

Таблиця 14.1

ХАРАКТЕРИСТИКА АБСОЛЮТНИХ ПОКАЗНИКІВ

Назва показника	Характеристика показника
Обсяг експорту	Визначається обсяг експорту (імпорту) товарів і послуг за звітний рік, порівнюється з експортом (імпортом) за попередній рік, а також проводиться аналіз у динаміці за кілька років. Для вивчення динаміки експорту (імпорту) протягом декількох років обчислюються темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік і середньорічний темп росту, приросту експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.
Обсяг імпорту	
Обсяг накладних витрат на виконання ЗТК	Для визначення відносного рівня накладних витрат абсолютна сума цих витрат, що належать до реалізованих товарів, ділиться на вартість цих товарів. Накладні витрати збільшують собівартість товарів. Зниження накладних витрат веде до підвищення рівня ефективності експорту. Мета аналізу накладних витрат — пошук шляхів зниження цих витрат до оптимального рівня.
Кількість та сума отриманих рекламцій у виконанні ЗТК	Виконується кількісна та вартісна оцінка отриманих на підприємстві рекламцій при виконанні експортних операцій та порівнюється з попереднім періодом
Кількість задоволених рекламцій	Підраховується кількість рекламцій, які задовольнило підприємство, порівнюється з загальною кількістю отриманих та порівнюється з попереднім періодом

Дані про експорт (імпорт) за досліджувані роки групуються за товарами та представляються в аналітичних таблицях, за цими даними розраховуються індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості (таблиця 14.2), які показують якою мірою і де змінилися вартість та фізичний обсяг експорту (імпорту) та середні ціни.

Таблиця 14.2

ХАРАКТЕРИСТИКА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ

Назва показника	Характеристика показника
індекс вартості	$I_{\text{вартості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ де Z_{i1} і Q_{i1} — ціни і кількість i — того товару у звітному періоді; Z_{i0} і Q_{i0} — ціни і кількість i — того товару у базовому періоді; n — кількість товарів. Зміна вартості експорту (імпорту) може бути спричинена багатьма факторами, однак реально можна дослідити вплив зміни фізичного обсягу та ціни
Індекс фізичного обсягу	$I_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ Зміна фізичного обсягу зумовлена сукупною зміною кількості і кількісної структури товарів.
Індекс ціни	$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}$
Індекс кількості	$I_{\text{кількості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$
Індекс кількісної структури	$I_{\text{струк.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot \bar{Z}_{i0}}$ де $\bar{Z}_{i0}$ — середня ціна товару у базовому періоду. Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим за одиницю. Визначається міра впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи
Середня ціна товару	$\bar{Z}_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$

Таблиця 14.2

ХАРАКТЕРИСТИКА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ

Назва показника	Характеристика показника
індекс вартості	$I_{\text{вартості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ де Z_{i1} і Q_{i1} — ціни і кількість i — того товару у звітному періоді; Z_{i0} і Q_{i0} — ціни і кількість i — того товару у базовому періоді; n — кількість товарів. Зміна вартості експорту (імпорту) може бути спричинена багатьма факторами, однак реально можна дослідити вплив зміни фізичного обсягу та ціни
Індекс фізичного обсягу	$I_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ Зміна фізичного обсягу зумовлена сукупною зміною кількості і кількісної структури товарів.
Індекс ціни	$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}$
Індекс кількості	$I_{\text{кількості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$
Індекс кількісної структури	$I_{\text{струк.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot \bar{Z}_{i0}}$ де $\bar{Z}_{i0}$ — середня ціна товару у базовому періоду. Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим за одиницю. Визначається міра впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи
Середня ціна товару	$\bar{Z}_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$

Назва показника	Характеристика показника
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю ($K_{\text{вик.зоб.}}$)	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{варт.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}}, \text{ де}$ $Z_{\text{іф}}$ — фактична ціна і-того товару; $Q_{\text{іф}}$ — фактична кількість і-того товару $Z_{\text{ін}}$ — планова ціна і-того товару; $Q_{\text{ін}}$ — планова кількість і-того товару; n — кількість товару
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за фізичним обсягом	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{фіз.обс.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}}$ де $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — вартість і — того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами; $Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — планова вартість і — того товару; n — кількість товару
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за ціною	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{ціні.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}}$ де $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}$ — фактична вартість експорту і — того товару; $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — вартість експорту і — того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами; n — кількість товару
Середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій	$T_{\text{об}} = \frac{C_{\text{З}_{\text{р.екс}}} \cdot D}{C_{\text{р.екс}}}, \text{ де}$ $C_{\text{З}_{\text{р.екс}}}$ — середній залишок коштів з експорту; D — кількість днів у звітному періоді; $C_{\text{р.екс}}$ — собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період.
Коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій	$K_{\text{від.експ}} = \frac{B_{\text{р.екс}}}{C_{\text{з.екс}}},$ де $B_{\text{р.екс.}}$ — вартість реалізованих товарів в експортних цінах; $C_{\text{з.екс.}}$ — середні залишки коштів з експорту Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів ($K_{\text{від.ім.}}$), вкладених в імпортні операції

Назва показника	Характеристика показника
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю ($K_{\text{вик.зоб.}}$)	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{варт.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}}, \text{ де}$ $Z_{\text{іф}}$ — фактична ціна і-того товару; $Q_{\text{іф}}$ — фактична кількість і-того товару $Z_{\text{ін}}$ — планова ціна і-того товару; $Q_{\text{ін}}$ — планова кількість і-того товару; n — кількість товару
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за фізичним обсягом	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{фіз.обс.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}}$ де $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — вартість і — того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами; $Q_{\text{ін}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — планова вартість і — того товару; n — кількість товару
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за ціною	$K_{\text{вик.зоб.}}^{\text{ціні.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}}$ де $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{іф}}$ — фактична вартість експорту і — того товару; $Q_{\text{іф}} \cdot Z_{\text{ін}}$ — вартість експорту і — того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами; n — кількість товару
Середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій	$T_{\text{об}} = \frac{C_{\text{З}_{\text{р.екс}}} \cdot D}{C_{\text{р.екс}}}, \text{ де}$ $C_{\text{З}_{\text{р.екс}}}$ — середній залишок коштів з експорту; D — кількість днів у звітному періоді; $C_{\text{р.екс}}$ — собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період.
Коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій	$K_{\text{від.експ}} = \frac{B_{\text{р.екс}}}{C_{\text{з.екс}}},$ де $B_{\text{р.екс.}}$ — вартість реалізованих товарів в експортних цінах; $C_{\text{з.екс.}}$ — середні залишки коштів з експорту Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів ($K_{\text{від.ім.}}$), вкладених в імпортні операції

Таблиця 14.3

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ СТРУКТУРИ ЗЕД

Назва показника	Характеристика показника
Товарна структура ЗЕД	Розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями
Географічна структура ЗЕД	Розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами
Структура накладних витрат ЗЕД	Накладні витрати — це витрати перевезення та реалізацію експортних товарів, які поділяються на витрати у національній та іноземній валюті. Витрати у національній валюті також поділяються на прямі накладні витрати та непрямі (загально торгові) витрати. Прямі витрати включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі не враховуються у собівартість. Накладні витрати у національній валюті порівнюються з сумою реалізованих товарів за внутрішніми цінами, а накладні витрати в іноземній валюті — з сумою реалізованих товарів за контрактними цінами. Порівняння з показниками минулих періодів показує тенденцію (позитивну/негативну) зміни накладних витрат. Для встановлення причин зміни накладних витрат та визначення їх впливу на результат необхідно проаналізувати зміни їх за окремими видами

Економічною характеристикою експортно-імпоротної операції є показник валютної ефективності, який визначається згідно експортними та імпортними еквівалентами. Експортний еквівалент — набір товарів та послуг, експортованих з метою одержання валюти. Імпортний еквівалент — набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Таблиця 14.4

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД [48]

Назва показника	Характеристика показника
<i>Валютна ефективність експорту</i> розраховується по товарах і послугах, експортованих із метою одержання необхідної валюти. Експортний еквівалент може бути визначений для окремої угоди виду товару, країни, групи валют	$E_{B_e} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{e_i}^{od} \cdot N_{e_i}}{\sum_{i=1}^m B_{e_i}^{od} \cdot N_{e_i}},$ де $C_{e_i}^{od}$ - валютна (зовнішньоторговельна) ціна одиниці i-го експортного товару або послуги, вал. од. /шт. ; N_{e_i} - кількість i-го товару, що входить до складу експортного еквівалента, шт.; $B_{e_i}^{od}$ - дисконтовані витрати на виробництво і реалізацію одиниці i-го товару і послуги, грн./шт.; m — число найменувань товарів і послуг в експортному еквіваленті За базу порівняння для валютної ефективності експорту необхідно використовувати обернений курс обміну валют

Таблиця 14.3

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ СТРУКТУРИ ЗЕД

Назва показника	Характеристика показника
Товарна структура ЗЕД	Розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями
Географічна структура ЗЕД	Розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами
Структура накладних витрат ЗЕД	Накладні витрати — це витрати перевезення та реалізацію експортних товарів, які поділяються на витрати у національній та іноземній валюті. Витрати у національній валюті також поділяються на прямі накладні витрати та непрямі (загально торгові) витрати. Прямі витрати включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі не враховуються у собівартість. Накладні витрати у національній валюті порівнюються з сумою реалізованих товарів за внутрішніми цінами, а накладні витрати в іноземній валюті — з сумою реалізованих товарів за контрактними цінами. Порівняння з показниками минулих періодів показує тенденцію (позитивну/негативну) зміни накладних витрат. Для встановлення причин зміни накладних витрат та визначення їх впливу на результат необхідно проаналізувати зміни їх за окремими видами

Економічною характеристикою експортно-імпоротної операції є показник валютної ефективності, який визначається згідно експортними та імпортними еквівалентами. Експортний еквівалент — набір товарів та послуг, експортованих з метою одержання валюти. Імпортний еквівалент — набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Таблиця 14.4

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД [48]

Назва показника	Характеристика показника
<i>Валютна ефективність експорту</i> розраховується по товарах і послугах, експортованих із метою одержання необхідної валюти. Експортний еквівалент може бути визначений для окремої угоди виду товару, країни, групи валют	$E_{B_e} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{e_i}^{od} \cdot N_{e_i}}{\sum_{i=1}^m B_{e_i}^{od} \cdot N_{e_i}},$ де $C_{e_i}^{od}$ - валютна (зовнішньоторговельна) ціна одиниці i-го експортного товару або послуги, вал. од. /шт. ; N_{e_i} - кількість i-го товару, що входить до складу експортного еквівалента, шт.; $B_{e_i}^{od}$ - дисконтовані витрати на виробництво і реалізацію одиниці i-го товару і послуги, грн./шт.; m — число найменувань товарів і послуг в експортному еквіваленті За базу порівняння для валютної ефективності експорту необхідно використовувати обернений курс обміну валют

Назва показника	Характеристика показника
Валютна ефективність імпорту — розраховується по товарах та послугах, що імпортовані на виручену від експорту валюту	$E_{B_i} = \frac{\sum_j^n Z_{ij}^{od} \cdot N_{ij}}{\sum_j^n B_{ij}^{od} \cdot N_{ij}},$ де Z_{ij}^{od} - вартісна оцінка одиниці j-го імпортного товару або послуги (для посередницьких операцій — внутрішня ціна j-го товару або послуги), грн./шт.; N_{ij} - кількість j-го товару, що входить до складу імпортного еквівалента, шт.; B_{ij}^{od} - валютна ціна (зовнішньоторговельна) одиниці j-го товару або послуги, вал. од. /шт.; n — число найменувань товарів і послуг в імпортному еквіваленті. За базу порівняння для валютної ефективності імпорту необхідно використовувати прями (обмінний) курс валют Якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує значення курсу національної валюти, то зовнішньоторговельна діяльність є ефективною
Інтегральна ефективність експорту/ імпорту;	$E_{інтегр_i} = E_{B_i} \cdot E_{B_e}$ Комплекс експортно-імпортних операцій є ефективним, якщо добуток є більшим за одиницю
Абсолютна ефективність експорту	$E_{екс_{екон}} = \frac{B_{екс} \cdot K_{a_i} \cdot K_{кр}}{C_{реал.екс.}},$ $B_{екс}$ — виручка від експортного контракту $C_{реал.екс.}$ — повна собівартість реалізованої на експорт продукції; $K_{кр}$ — коефіцієнт кредитного впливу (відношення сумарного значення валютних надходжень від товару до номінальної зовнішньоторгової ціни цього товару), використовується коли експортні операції виконуються з використанням кредитів; K_{B_i} — валютний коефіцієнт для переводу національної валюти в іноземну. Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде експортна діяльність.
Абсолютна ефективність імпорту	$E_{імп_{екон}} = \frac{Z_{імп} \cdot K_{a_e}}{B_{імп} \cdot K_{кр}},$ $Z_{імп}$ — вартісна оцінка імпортної операції; $B_{імп}$ — витрати на імпорт; K_{B_e} — валютний коефіцієнт для переводу іноземної валюти в національну. Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде імпортна діяльність.

Назва показника	Характеристика показника
Валютна ефективність імпорту — розраховується по товарах та послугах, що імпортовані на виручену від експорту валюту	$E_{B_i} = \frac{\sum_j^n Z_{ij}^{od} \cdot N_{ij}}{\sum_j^n B_{ij}^{od} \cdot N_{ij}},$ де Z_{ij}^{od} - вартісна оцінка одиниці j-го імпортного товару або послуги (для посередницьких операцій — внутрішня ціна j-го товару або послуги), грн./шт.; N_{ij} - кількість j-го товару, що входить до складу імпортного еквівалента, шт.; B_{ij}^{od} - валютна ціна (зовнішньоторговельна) одиниці j-го товару або послуги, вал. од. /шт.; n — число найменувань товарів і послуг в імпортному еквіваленті. За базу порівняння для валютної ефективності імпорту необхідно використовувати прями (обмінний) курс валют Якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує значення курсу національної валюти, то зовнішньоторговельна діяльність є ефективною
Інтегральна ефективність експорту/ імпорту;	$E_{інтегр_i} = E_{B_i} \cdot E_{B_e}$ Комплекс експортно-імпортних операцій є ефективним, якщо добуток є більшим за одиницю
Абсолютна ефективність експорту	$E_{екс_{екон}} = \frac{B_{екс} \cdot K_{a_i} \cdot K_{кр}}{C_{реал.екс.}},$ $B_{екс}$ — виручка від експортного контракту $C_{реал.екс.}$ — повна собівартість реалізованої на експорт продукції; $K_{кр}$ — коефіцієнт кредитного впливу (відношення сумарного значення валютних надходжень від товару до номінальної зовнішньоторгової ціни цього товару), використовується коли експортні операції виконуються з використанням кредитів; K_{B_i} — валютний коефіцієнт для переводу національної валюти в іноземну. Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде експортна діяльність.
Абсолютна ефективність імпорту	$E_{імп_{екон}} = \frac{Z_{імп} \cdot K_{a_e}}{B_{імп} \cdot K_{кр}},$ $Z_{імп}$ — вартісна оцінка імпортної операції; $B_{імп}$ — витрати на імпорт; K_{B_e} — валютний коефіцієнт для переводу іноземної валюти в національну. Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде імпортна діяльність.

Назва показника	Характеристика показника
Економічний ефект від експорту	Економічний ефект від експорту (E_e) розраховується як різниця між обсягом (ціною) випуску продукції (за товарними позиціями) на експорт ($B_{екс}$) і витратами на її виробництво ($З_{екс}$) $E_e = B_{екс} \cdot K_{ві} \cdot K_{кр} - З_{екс}$ Чим більше значення показника — тим більший ефект від експорту.
Економічний ефект від імпорту	Економічний ефект від імпорту (E_i) розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортової продукції ($Z_{імн}$) та витратами на її придбання ($B_{імн}$) $E_i = Z_{імн} - \frac{B_{імн}}{K_{B_e}},$ Чим більше значення показника — тим більший ефект від імпорту.
Економічна ефективність реалізації експортної продукції	$E_{екс}^{екон} = \frac{B_{ін.вал.}}{C_{реал.екс.}},$ де $B_{ін.вал.}$ — виручка в іноземній валюті, переведена у гривні за офіційним курсом; $C_{реал.екс.}$ — повна собівартість реалізованої на експорт продукції. Показник показує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню
Ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку	$E_{внут.рин.}^{екс} = \frac{Q_{екс} \cdot \Pi_{внут.}}{B_{вироб.}},$ де $Q_{екс}$ — обсяг експорту в натуральних показниках; $\Pi_{внут.}$ — ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку; $B_{вироб.}$ — витрати на виробництво всієї партії експортної продукції. Якщо показник економічної ефективності експорту є більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то експорт для підприємства є вигідним.
Ефективність придбання та використання імпортного обладнання	$E_{вал.імн}^{обл} = \frac{Z_{імн}^{обл} \cdot K_{ві}}{B_{імн.} \cdot K_{ві}},$ де $Z_{імн}^{обл}$ — вартісна оцінка імпортного обладнання; $B_{імн.}$ — контрактна ціна імпортової продукції; $K_{ві}$ — валютний коефіцієнт для переведу національної валюти в іноземну і навпаки (обмінний курс)

Назва показника	Характеристика показника
Економічний ефект від експорту	Економічний ефект від експорту (E_e) розраховується як різниця між обсягом (ціною) випуску продукції (за товарними позиціями) на експорт ($B_{екс}$) і витратами на її виробництво ($З_{екс}$) $E_e = B_{екс} \cdot K_{ві} \cdot K_{кр} - З_{екс}$ Чим більше значення показника — тим більший ефект від експорту.
Економічний ефект від імпорту	Економічний ефект від імпорту (E_i) розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортової продукції ($Z_{імн}$) та витратами на її придбання ($B_{імн}$) $E_i = Z_{імн} - \frac{B_{імн}}{K_{B_e}},$ Чим більше значення показника — тим більший ефект від імпорту.
Економічна ефективність реалізації експортної продукції	$E_{екс}^{екон} = \frac{B_{ін.вал.}}{C_{реал.екс.}},$ де $B_{ін.вал.}$ — виручка в іноземній валюті, переведена у гривні за офіційним курсом; $C_{реал.екс.}$ — повна собівартість реалізованої на експорт продукції. Показник показує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню
Ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку	$E_{внут.рин.}^{екс} = \frac{Q_{екс} \cdot \Pi_{внут.}}{B_{вироб.}},$ де $Q_{екс}$ — обсяг експорту в натуральних показниках; $\Pi_{внут.}$ — ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку; $B_{вироб.}$ — витрати на виробництво всієї партії експортної продукції. Якщо показник економічної ефективності експорту є більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то експорт для підприємства є вигідним.
Ефективність придбання та використання імпортного обладнання	$E_{вал.імн}^{обл} = \frac{Z_{імн}^{обл} \cdot K_{ві}}{B_{імн.} \cdot K_{ві}},$ де $Z_{імн}^{обл}$ — вартісна оцінка імпортного обладнання; $B_{імн.}$ — контрактна ціна імпортової продукції; $K_{ві}$ — валютний коефіцієнт для переведу національної валюти в іноземну і навпаки (обмінний курс)

Назва показника	Характеристика показника
Валютна ефективність <i>продажу</i> ліцензій	$E_{вал.}^{лицен} = \frac{B_{лиц.}}{З_{сум.}},$ де $B_{лиц.}$ — валютна виручка від продажу ліцензій та супутнього експорту устаткування; $З_{сум.}$ — витрати сумарні (витрати на розробку, витрати на виробництво та транспортування супутнього експорту). Якщо значення показника більше одиниці — експорт ліцензій доцільний.
Показник ефективності <i>купівлі</i> ліцензії (рентабельність)	
$P_{имп.лиц.} = \frac{(Ц - C^{од}) \cdot N + (Ц_{е.лиц.} \cdot \kappa_{е.им} - C_{екс}^{од}) \cdot N_{екс} - П}{K + З_{адап} + \frac{B_{имп.лиц.}}{K_{в.екс.}}},$ де $Ц$ — ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на внутрішньому ринку; $C^{од}$ — собівартість одиниці продукції, що випускається за ліцензією, для реалізації на внутрішньому ринку; N — річний обсяг виробництва ліцензованої продукції для реалізації на внутрішньому ринку; $Ц_{е.лиц.}$ — контрактна ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на експорт; $C_{екс}^{од}$ — собівартість одиниці в експортному виконанні; $N_{екс}$ — річний обсяг експорту ліцензованої продукції; K — капітальні вкладення для організації ліцензованого виробництва (без вартості ліцензії); $З_{адап.}$ — затрати на адаптацію та доведення технології; $B_{имп.лиц.}$ — витрати на оплату ліцензії в паушальній або роялті формі; $П$ — сума податків.	

14.4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Кошти, які підприємство спрямовує на виконання зовнішньоекономічної діяльності мають раціонально та ефективно використовуватись. Для цього необхідно на підприємстві [48]:

- вивчити оборот коштів у ЗЕД;
- проаналізувати структур, доцільність витрачання та здійснити пошук резервів зниження накладних витрат;
- визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій

Вивчення оборотності коштів у зовнішньоекономічній діяльності — це одна з основних задач економічного аналізу. Оборот коштів можна поділити на дві основні складові:

- оборот коштів, що вкладені у товари;
- оборот коштів у розрахунках.

Оборот коштів у товарах починається з моменту переходу товаро-супровідних документів від постачальника до підприємства та закінчується випискою рахунку за товар іноземному покупцеві, після чого оборот коштів продовжується у сфері розрахунків.

Назва показника	Характеристика показника
Валютна ефективність <i>продажу</i> ліцензій	$E_{вал.}^{лицен} = \frac{B_{лиц.}}{З_{сум.}},$ де $B_{лиц.}$ — валютна виручка від продажу ліцензій та супутнього експорту устаткування; $З_{сум.}$ — витрати сумарні (витрати на розробку, витрати на виробництво та транспортування супутнього експорту). Якщо значення показника більше одиниці — експорт ліцензії доцільний.
Показник ефективності <i>купівлі</i> ліцензії (рентабельність)	
$P_{имп.лиц.} = \frac{(Ц - C^{од}) \cdot N + (Ц_{е.лиц.} \cdot \kappa_{е.им} - C_{екс}^{од}) \cdot N_{екс} - П}{K + З_{адап} + \frac{B_{имп.лиц.}}{K_{в.екс.}}},$ де $Ц$ — ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на внутрішньому ринку; $C^{од}$ — собівартість одиниці продукції, що випускається за ліцензією, для реалізації на внутрішньому ринку; N — річний обсяг виробництва ліцензованої продукції для реалізації на внутрішньому ринку; $Ц_{е.лиц.}$ — контрактна ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на експорт; $C_{екс}^{од}$ — собівартість одиниці в експортному виконанні; $N_{екс}$ — річний обсяг експорту ліцензованої продукції; K — капітальні вкладення для організації ліцензованого виробництва (без вартості ліцензії); $З_{адап.}$ — затрати на адаптацію та доведення технології; $B_{имп.лиц.}$ — витрати на оплату ліцензії в паушальній або роялті формі; $П$ — сума податків.	

14.4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Кошти, які підприємство спрямовує на виконання зовнішньоекономічної діяльності мають раціонально та ефективно використовуватись. Для цього необхідно на підприємстві [48]:

- вивчити оборот коштів у ЗЕД;
- проаналізувати структур, доцільність витрачання та здійснити пошук резервів зниження накладних витрат;
- визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій

Вивчення оборотності коштів у зовнішньоекономічній діяльності — це одна з основних задач економічного аналізу. Оборот коштів можна поділити на дві основні складові:

- оборот коштів, що вкладені у товари;
- оборот коштів у розрахунках.

Оборот коштів у товарах починається з моменту переходу товаро-супровідних документів від постачальника до підприємства та закінчується випискою рахунку за товар іноземному покупцеві, після чого оборот коштів продовжується у сфері розрахунків.

Оплата покупцем рахунку підприємства та поступлення грошей за товар у банк підприємства означає завершення обороту коштів з експорту.

Мета аналізу обороту коштів у експортних операціях — встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів коштів у експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового обороту.

Для вивчення обороту розраховують коефіцієнт швидкості обороту, який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту (середня тривалість експортної операції) в днях. Розрахунок цього показника виконується за формулою:

$$T_{об} = \frac{З_{с.екс} \cdot Д}{C_{екс}}$$

де $З_{с.екс}$ — середній залишок коштів з експорту (суму коштів, яку в середньому вкладає підприємство в експортні операції протягом одного обороту у звітному періоді);

$Д$ — кількість днів у звітному періоді;

$C_{екс}$ — собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період.

Тривалість обороту коштів у товарах залежить від дії таких факторів:

- умов поставки та місця реалізації товарів;
- способу та організації перевезень товарів;
- організації документообороту при виконанні ЗТК.

Аналіз обороту коштів у розрахунках дозволяє:

- виявити доцільність та можливість застосування різних форм розрахунків із врахуванням конкретних країн та фірм;
- з'ясувати причини зміни тривалості розрахунків з іноземними покупцями за окремими країнами та фірмами;
- вивчити стан розрахунків з іноземними покупцями на останню звітну дату;
- вивчити причини виникнення заборгованості іноземних покупців.

До найважливіших складових аналізу раціональності використання коштів у виконанні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві відносять аналіз накладних витрат.

До накладних витрат, понесених в процесі виконання експортно-імпортної діяльності, відносять витрати:

- на перевезення товарів;
- на виконання навантажувально-розвантажувальних робіт;
- на зберігання товарів;
- сплату митних зборів та митного оформлення товарів;
- оплату страхових послуг;
- оплату експортної/імпортної ліцензії;
- тощо.

Накладні витрати збільшують собівартість експортних/імпортних товарів і, як наслідок, зменшують ефективність виконання ЗЕД.

Оплата покупцем рахунку підприємства та поступлення грошей за товар у банк підприємства означає завершення обороту коштів з експорту.

Мета аналізу обороту коштів у експортних операціях — встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів коштів у експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового обороту.

Для вивчення обороту розраховують коефіцієнт швидкості обороту, який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту (середня тривалість експортної операції) в днях. Розрахунок цього показника виконується за формулою:

$$T_{об} = \frac{З_{с.екс} \cdot Д}{C_{екс}}$$

де $З_{с.екс}$ — середній залишок коштів з експорту (суму коштів, яку в середньому вкладає підприємство в експортні операції протягом одного обороту у звітному періоді);

$Д$ — кількість днів у звітному періоді;

$C_{екс}$ — собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період.

Тривалість обороту коштів у товарах залежить від дії таких факторів:

- умов поставки та місця реалізації товарів;
- способу та організації перевезень товарів;
- організації документообороту при виконанні ЗТК.

Аналіз обороту коштів у розрахунках дозволяє:

- виявити доцільність та можливість застосування різних форм розрахунків із врахуванням конкретних країн та фірм;
- з'ясувати причини зміни тривалості розрахунків з іноземними покупцями за окремими країнами та фірмами;
- вивчити стан розрахунків з іноземними покупцями на останню звітну дату;
- вивчити причини виникнення заборгованості іноземних покупців.

До найважливіших складових аналізу раціональності використання коштів у виконанні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві відносять аналіз накладних витрат.

До накладних витрат, понесених в процесі виконання експортно-імпортної діяльності, відносять витрати:

- на перевезення товарів;
- на виконання навантажувально-розвантажувальних робіт;
- на зберігання товарів;
- сплату митних зборів та митного оформлення товарів;
- оплату страхових послуг;
- оплату експортної/імпортної ліцензії;
- тощо.

Накладні витрати збільшують собівартість експортних/імпортних товарів і, як наслідок, зменшують ефективність виконання ЗЕД.

Мета аналізу накладних витрат — визначення структури накладних витрат в поточному періоді, порівняння з минулими періодами, пошук резервів зниження величини накладних витрат та підвищення ефективності виконання зовнішньоекономічних операцій.

В процесі аналізу необхідно визначити питому вагу накладних витрат у загальній собівартості експортних (імпортних) товарів, встановити конкретні причини збільшення загальної суми накладних витрат, проаналізувати зміни за окремими видами накладних витрат.

Після проведеного аналізу оборотності коштів та накладних витрат необхідно оцінити раціональність використання коштів підприємства, що були залучені для виконання зовнішньоторгових операцій.

Коефіцієнт віддачі коштів ($K_{\text{від.екп}}$), вкладених в експортні операції, визначається так:

$$K_{\text{від.екс.}} = \frac{B_{\text{екс.}}}{Z_{\text{с.екс.}}},$$

де $B_{\text{екс.}}$ — вартість реалізованих товарів в експортних цінах.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів, що вкладені в імпортні операції ($K_{\text{від.імп.}}$).

$$K_{\text{від.імп.}} = \frac{B_{\text{імп.}}}{Z_{\text{с.імп.}}},$$

де $B_{\text{імп.}}$ — вартість реалізованих товарів в імпортних цінах.

Розрахунок цих показників дає можливість узагальнити результати аналізу оборотності коштів та ефективності ЗЕД.

14.5. Оцінка фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності

Найважливішим питанням оцінки фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності є оцінка забезпеченості платіжних зобов'язань, які беруть на себе контрагенти при виконанні умов зовнішньоекономічних договорів.

Основними напрямками фінансового аналізу діяльності підприємств-контрагентів є [43]:

- аналіз структури активів підприємств та їх джерел формування за статтями бухгалтерського балансу;
- вертикальний аналіз виручки від реалізації продукції;
- аналіз фінансових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності.

Вертикальний аналіз виручки проводиться за даними «Звіту про фінансові результати» (ф.№2 до Балансу) шляхом розрахунку питомої ваги кожного економічного компонента в загальній вартості продаж. Результати вертикального аналізу виручки за її складовими дозволяють робити висновки про величину прибутку, прямі та непрямі витрати. Ве-

Мета аналізу накладних витрат — визначення структури накладних витрат в поточному періоді, порівняння з минулими періодами, пошук резервів зниження величини накладних витрат та підвищення ефективності виконання зовнішньоекономічних операцій.

В процесі аналізу необхідно визначити питому вагу накладних витрат у загальній собівартості експортних (імпортних) товарів, встановити конкретні причини збільшення загальної суми накладних витрат, проаналізувати зміни за окремими видами накладних витрат.

Після проведеного аналізу оборотності коштів та накладних витрат необхідно оцінити раціональність використання коштів підприємства, що були залучені для виконання зовнішньоторгових операцій.

Коефіцієнт віддачі коштів ($K_{\text{від.екп}}$), вкладених в експортні операції, визначається так:

$$K_{\text{від.екс.}} = \frac{B_{\text{екс.}}}{Z_{\text{с.екс.}}},$$

де $B_{\text{екс.}}$ — вартість реалізованих товарів в експортних цінах.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів, що вкладені в імпортні операції ($K_{\text{від.імп.}}$).

$$K_{\text{від.імп.}} = \frac{B_{\text{імп.}}}{Z_{\text{с.імп.}}},$$

де $B_{\text{імп.}}$ — вартість реалізованих товарів в імпортних цінах.

Розрахунок цих показників дає можливість узагальнити результати аналізу оборотності коштів та ефективності ЗЕД.

14.5. Оцінка фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності

Найважливішим питанням оцінки фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності є оцінка забезпеченості платіжних зобов'язань, які беруть на себе контрагенти при виконанні умов зовнішньоекономічних договорів.

Основними напрямками фінансового аналізу діяльності підприємств-контрагентів є [43]:

- аналіз структури активів підприємств та їх джерел формування за статтями бухгалтерського балансу;
- вертикальний аналіз виручки від реалізації продукції;
- аналіз фінансових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності.

Вертикальний аналіз виручки проводиться за даними «Звіту про фінансові результати» (ф.№2 до Балансу) шляхом розрахунку питомої ваги кожного економічного компонента в загальній вартості продаж. Результати вертикального аналізу виручки за її складовими дозволяють робити висновки про величину прибутку, прямі та непрямі витрати. Ве-

ртикальний аналіз також проводиться для оцінки структурної динаміки активів підприємства та джерел їх утворення. Аналіз структури балансу дозволить робити висновки про перерозподіл вкладень в різні види майна і про зміни джерел фінансування активів підприємства.

Сукупність показників, що рекомендуються для оцінки фінансового стану суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, представлено в таблиці 14.5

Таблиця 14.5.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОНТРАГЕНТІВ

Найменування	Формула розрахунку	Нормативні значення
<i>Показники платоспроможності</i>		
Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний, капітал — Необоротні активи)/ Запаси	>0, збільш.
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	(Власний капітал-Необоротні активи)/ Оборотні активи	>0,1
Коефіцієнт незалежності	Власний капітал /Активи	> 0,5
<i>Показники ліквідності активів</i>		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи /Поточні зобов'язання	> 1,1-1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	(Оборотні активи — Запаси) / Поточні зобов'язання	> 1
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + Кошти та їх еквіваленти) /Поточні зобов'язання	> 0,2
<i>Показники рентабельності</i>		
Коефіцієнт рентабельності продажу	Чистий прибуток /Чистий доход (виручка) від реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Чистий прибуток /Собівартість реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток /Власний капітал	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий-Прибуток /Активи	>0 збільш.
<i>Показники ділової активності</i>		
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід/ Залишкова вартість основних фондів	збільш.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід (виручка від реалізації)/ Оборотні активи	збільш.
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Собівартість реалізації /Запаси	збільш.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/ Дебіторська заборгованість	збільш.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід/ Поточні зобов'язання	збільш.

Вказані в таблиці 14.5 значення показників, іменовані як базові, призначені для оцінки фінансового стану контрагентів у ЗЕД.

ртикальний аналіз також проводиться для оцінки структурної динаміки активів підприємства та джерел їх утворення. Аналіз структури балансу дозволить робити висновки про перерозподіл вкладень в різні види майна і про зміни джерел фінансування активів підприємства.

Сукупність показників, що рекомендуються для оцінки фінансового стану суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, представлено в таблиці 14.5

Таблиця 14.5.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОНТРАГЕНТІВ

Найменування	Формула розрахунку	Нормативні значення
<i>Показники платоспроможності</i>		
Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний, капітал — Необоротні активи)/ Запаси	>0, збільш.
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	(Власний капітал-Необоротні активи)/ Оборотні активи	>0,1
Коефіцієнт незалежності	Власний капітал /Активи	> 0,5
<i>Показники ліквідності активів</i>		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи /Поточні зобов'язання	> 1,1-1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	(Оборотні активи — Запаси) / Поточні зобов'язання	> 1
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + Кошти та їх еквіваленти) /Поточні зобов'язання	> 0,2
<i>Показники рентабельності</i>		
Коефіцієнт рентабельності продажу	Чистий прибуток /Чистий доход (виручка) від реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Чистий прибуток /Собівартість реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток /Власний капітал	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий-Прибуток /Активи	>0 збільш.
<i>Показники ділової активності</i>		
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід/ Залишкова вартість основних фондів	збільш.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід (виручка від реалізації)/ Оборотні активи	збільш.
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Собівартість реалізації /Запаси	збільш.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/ Дебіторська заборгованість	збільш.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід/ Поточні зобов'язання	збільш.

Вказані в таблиці 14.5 значення показників, іменовані як базові, призначені для оцінки фінансового стану контрагентів у ЗЕД.

14.6. Оцінка експортного потенціалу промислових підприємств

Методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств був розроблений в процесі виконання дисертаційного дослідження на тему: «Механізм формування та ефективного використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств» (керівник роботи Тюрін Н.М., виконавець — аспірант Шелест Є.О., ХНУ, кафедра ЕМПП). Розглянемо структуру загальної оцінки експортного потенціалу, що виконується окремо по кожній складові: виробничій, фінансовій, інноваційній, маркетинговій, інформаційній, організаційно-управлінській та трудових ресурсів.

Таблиця 14.6

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Обсяг експорту продукції підприємства	Обсяг експорту у вартісному значенні	Вказує на масштабність здійснення підприємством експортної діяльності
Частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства	$ЧЕ = \frac{ДЕ}{Д}, де$ <i>ДЕ</i> — дохід (виручка) від реалізації експортної продукції підприємства; <i>Д</i> — дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства	Демонструє, наскільки інтенсивно підприємство я займається експортною діяльністю порівняно з іншими видами його діяльності. Крім того, це один з узагальнюючих показників якості продукції підприємства
Частка підприємства у загальному обсязі експорту продукції області	$ЧЕ_{Обл.} = \frac{ДЕ}{ОЕ_{Обл.}}$ <i>ОЕ_{Обл.}</i> - загальний обсяг експорту продукції області	Масштабність експортної діяльності підприємства у порівнянні з іншими підприємствами-експортерами регіону
Частка зарекованої експортної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$П_з = \frac{ЗЕП}{ВП}$ <i>ЗЕП</i> — обсяг зарекованої експортної продукції машинобудівного підприємства; <i>ВП</i> — вартість виробленої підприємством машинобудівної продукції	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість експортної машинобудівної продукції незалежно від її виду та призначення
Частка сертифікованої продукції в загальному її обсязі	$П_с = \frac{СП}{ВП}$ <i>СП</i> — обсяг сертифікованої продукції підприємства;	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість усієї продукції підприємства незалежно від її виду та призначення

14.6. Оцінка експортного потенціалу промислових підприємств

Методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств був розроблений в процесі виконання дисертаційного дослідження на тему: «Механізм формування та ефективного використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств» (керівник роботи Тюрін Н.М., виконавець — аспірант Шелест Є.О., ХНУ, кафедра ЕМПП). Розглянемо структуру загальної оцінки експортного потенціалу, що виконується окремо по кожній складові: виробничій, фінансовій, інноваційній, маркетинговій, інформаційній, організаційно-управлінській та трудових ресурсів.

Таблиця 14.6

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Обсяг експорту продукції підприємства	Обсяг експорту у вартісному значенні	Вказує на масштабність здійснення підприємством експортної діяльності
Частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства	$ЧЕ = \frac{ДЕ}{Д}, де$ <i>ДЕ</i> — дохід (виручка) від реалізації експортної продукції підприємства; <i>Д</i> — дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства	Демонструє, наскільки інтенсивно підприємство я займається експортною діяльністю порівняно з іншими видами його діяльності. Крім того, це один з узагальнюючих показників якості продукції підприємства
Частка підприємства у загальному обсязі експорту продукції області	$ЧЕ_{Обл.} = \frac{ДЕ}{ОЕ_{Обл.}}$ <i>ОЕ_{Обл.}</i> - загальний обсяг експорту продукції області	Масштабність експортної діяльності підприємства у порівнянні з іншими підприємствами-експортерами регіону
Частка зарекованої експортної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$П_з = \frac{ЗЕП}{ВП}$ <i>ЗЕП</i> — обсяг зарекованої експортної продукції машинобудівного підприємства; <i>ВП</i> — вартість виробленої підприємством машинобудівної продукції	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість експортної машинобудівної продукції незалежно від її виду та призначення
Частка сертифікованої продукції в загальному її обсязі	$П_с = \frac{СП}{ВП}$ <i>СП</i> — обсяг сертифікованої продукції підприємства;	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість усієї продукції підприємства незалежно від її виду та призначення

Закінчення табл. 14.6

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Фондовіддача	$\Phi_{of} = \frac{ВП}{ОФ_{ср.р}}$ $ОФ_{ср.р}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства	Характеризує ефективність використання основних фондів підприємства
Матеріаломісткість продукції підприємства	$Мв\partial = \frac{МВ}{ВП}$ $МВ$ — матеріальні витрати підприємства;	Визначає вартість матеріальних витрат на 1 грн виробленої підприємством продукції
Фондовіддача нематеріальних активів підприємства	$P_{HA} = \frac{ВП}{HA_{ср.р}}$ $HA_{ср.р}$ - середньорічна вартість нематеріальних активів підприємства	Характеризує ефективність використання нематеріальних активів підприємства
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$P_{OK} = \frac{Д}{ОК_{ср.р}}$ $ОК_{ср.р}$ - середньорічний залишок оборотних коштів підприємства	Демонструє скільки оборотів здійснили оборотні кошти підприємства

Таблиця 14.7

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рентабельність експортної діяльності підприємства	$P_{екс} = \frac{П_{екс}}{B_{вир}}$ $П_{екс}$ - прибуток за експортовану продукцію; $B_{вир}$ - витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції підприємства	Необхідною умовою рентабельності є те, щоб $Рекс > 0$
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$K_{ф.с} = \frac{Власний\ капітал}{Залучений\ капітал}$	Показує співвідношення власного та залученого капіталу підприємства(+,>1)
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) підприємства	$K_{заг.лік.} = \frac{Поточні\ активи}{Поточні\ зобов'язання}$	Обраховує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань (+, >2)

Закінчення табл. 14.6

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Фондовіддача	$\Phi_{of} = \frac{ВП}{ОФ_{ср.р}}$ $ОФ_{ср.р}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства	Характеризує ефективність використання основних фондів підприємства
Матеріаломісткість продукції підприємства	$Мв\partial = \frac{МВ}{ВП}$ $МВ$ — матеріальні витрати підприємства;	Визначає вартість матеріальних витрат на 1 грн виробленої підприємством продукції
Фондовіддача нематеріальних активів підприємства	$P_{HA} = \frac{ВП}{HA_{ср.р}}$ $HA_{ср.р}$ - середньорічна вартість нематеріальних активів підприємства	Характеризує ефективність використання нематеріальних активів підприємства
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$P_{OK} = \frac{Д}{ОК_{ср.р}}$ $ОК_{ср.р}$ - середньорічний залишок оборотних коштів підприємства	Демонструє скільки оборотів здійснили оборотні кошти підприємства

Таблиця 14.7

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рентабельність експортної діяльності підприємства	$P_{екс} = \frac{П_{екс}}{B_{вир}}$ $П_{екс}$ - прибуток за експортовану продукцію; $B_{вир}$ - витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції підприємства	Необхідною умовою рентабельності є те, щоб $Рекс > 0$
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$K_{ф.с} = \frac{Власний\ капітал}{Залучений\ капітал}$	Показує співвідношення власного та залученого капіталу підприємства(+,>1)
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) підприємства	$K_{заг.лік.} = \frac{Поточні\ активи}{Поточні\ зобов'язання}$	Обраховує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань (+, >2)

Закінчення табл. 14.7

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Коефіцієнт трансформації машинобудівного підприємства	$K_{тр.} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середній підсумок активу балансу}}$	Характеризує ефективність використання активів підприємства (оборотних та необоротних)
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	$K_{рен.а} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}$	Показує кількість прибутку, що припадає на одиницю вкладених у підприємство коштів, незалежно від джерела їх залучення

Таблиця 14.8

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Забезпеченість підприємства науководослідною експериментальною базою	- повна забезпеченість; - часткова забезпеченість; - незабезпеченість	повна забезпеченість — 1 бал; часткова забезпеченість — 0,5 балу; відсутність — 0 балів
Питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі реалізації підприємства	$Ч_i = \frac{BI}{Д}$ <i>BI</i> — витрат підприємства на технологічні інновації	Характеризує готовність підприємства витратити на інновації
Частка експортної інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\Pi_i = \frac{ЕІП}{Д}$ <i>ЕІП</i> — обсяг реалізованої експортної інноваційної машинобудівної продукції	Обраховує порівняльний показник обсягу реалізованої експортної інноваційної продукції

Таблиця 14.9

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Темпи зростання (спаду) світового імпорту основного виду продукції підприємства	$T_{ім.св.} = \frac{O_{ім.св.пот.}}{O_{ім.св.попер.}}$ <i>O_{ім.св.попер.}</i> , <i>O_{ім.св.пот.}</i> - обсяг світового імпорту певного виду продукції в попередньому та поточному році (періоді) відповідно	Демонструє світові тенденції щодо попиту на різні види продукції

Закінчення табл. 14.7

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Коефіцієнт трансформації машинобудівного підприємства	$K_{тр.} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середній підсумок активу балансу}}$	Характеризує ефективність використання активів підприємства (оборотних та необоротних)
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	$K_{рен.а} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}$	Показує кількість прибутку, що припадає на одиницю вкладених у підприємство коштів, незалежно від джерела їх залучення

Таблиця 14.8

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Забезпеченість підприємства науководослідною експериментальною базою	- повна забезпеченість; - часткова забезпеченість; - незабезпеченість	повна забезпеченість — 1 бал; часткова забезпеченість — 0,5 балу; відсутність — 0 балів
Питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі реалізації підприємства	$Ч_i = \frac{BI}{Д}$ <i>BI</i> — витрат підприємства на технологічні інновації	Характеризує готовність підприємства витратити на інновації
Частка експортної інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\Pi_i = \frac{ЕІП}{Д}$ <i>ЕІП</i> — обсяг реалізованої експортної інноваційної машинобудівної продукції	Обраховує порівняльний показник обсягу реалізованої експортної інноваційної продукції

Таблиця 14.9

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Темпи зростання (спаду) світового імпорту основного виду продукції підприємства	$T_{ім.св.} = \frac{O_{ім.св.пот.}}{O_{ім.св.попер.}}$ <i>O_{ім.св.попер.}</i> , <i>O_{ім.св.пот.}</i> - обсяг світового імпорту певного виду продукції в попередньому та поточному році (періоді) відповідно	Демонструє світові тенденції щодо попиту на різні види продукції

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рівень вхідного бар'єру для експортної продукції підприємства на закордонних ринках	Розраховується як середнє арифметичне тарифів агрегованого рівня продукції країн-імпортерів	Переведення тарифів імпортерів за градацією Міжнародного Торгового Центру у бали : 1) > 50 % — 0 балів; 2) 41-50 % — 0,125 балу; 3) 31-40 % — 0,5 балу; 4) 21-30 % — 0,375 балу; 5) 16-20 % — 0,5 балу; 6) 11-15 % — 0,625 балу; 7) 6-10 % — 0,75 балу; 8) 0-5 % — 0,875 балу; 9) 0 % — 1 бал
Темпи зростання (зменшення) обсягів експорту машинобудівної продукції підприємства на закордонних ринках	$T_{\text{екс.під-ва}} = \frac{O_{\text{екс.під-ва}_{\text{пот.}}}}{O_{\text{екс.під-ва}_{\text{попер}}}}$ $O_{\text{екс.під-ва}_{\text{попер}}}, O_{\text{екс.під-ва}_{\text{пот.}}}$ - обсяг експорту певного виду продукції підприємства в попередньому та поточному році (періоді) відповідно	Показує тенденції підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, крім того, слугує контрольним показником ефективності його маркетингової діяльності
Рівень продуктової диверсифікації експорту підприємства	$D_{\text{прод}} = \frac{O_{\text{основ.прод.}}}{O_{\text{заг.}}}$ $O_{\text{основ.прод.}}$ - обсяг основного виду експортної продукції підприємства; $O_{\text{заг.}}$ - загальний обсяг експортної продукції підприємства	Вказує на різноманітність асортименту експортної продукції підприємства
Рівень географічної концентрації експорту підприємства (індекс Херфіндаля)	$HHIndex = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2,$ n — число торговельних партнерів для експорту; X_i — обсяг експорту продукції підприємства до i -го партнера; X — сукупний обсяг експорту підприємства	1800 < ННІ < 10000 — висококонцентрований ринок; 1000 < ННІ < 1800 — помірно концентрований ринок; ННІ < 1000 — низько концентрований ринок
Наявність у підприємства власної торговельної марки	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Динаміка частки постійних замовлень в загальному обсязі реалізованої експортної продукції підприємства	$K_z = \frac{Q_{\text{пот.}}}{Q_{\text{попер.}}}$ $Q_{\text{пот.}}, Q_{\text{попер.}}$ - обсяги замовлень закордонних партнерів підприємства поточного та попереднього періоду відповідно	Дозволяє здійснювати контроль ефективності маркетингових заходів спрямованих на закордонні ринки

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рівень вхідного бар'єру для експортної продукції підприємства на закордонних ринках	Розраховується як середнє арифметичне тарифів агрегованого рівня продукції країн-імпортерів	Переведення тарифів імпортерів за градацією Міжнародного Торгового Центру у бали : 1) > 50 % — 0 балів; 2) 41-50 % — 0,125 балу; 3) 31-40 % — 0,5 балу; 4) 21-30 % — 0,375 балу; 5) 16-20 % — 0,5 балу; 6) 11-15 % — 0,625 балу; 7) 6-10 % — 0,75 балу; 8) 0-5 % — 0,875 балу; 9) 0 % — 1 бал
Темпи зростання (зменшення) обсягів експорту машинобудівної продукції підприємства на закордонних ринках	$T_{\text{екс.під-ва}} = \frac{O_{\text{екс.під-ва}_{\text{пот.}}}}{O_{\text{екс.під-ва}_{\text{попер}}}}$ $O_{\text{екс.під-ва}_{\text{попер}}}, O_{\text{екс.під-ва}_{\text{пот.}}}$ - обсяг експорту певного виду продукції підприємства в попередньому та поточному році (періоді) відповідно	Показує тенденції підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, крім того, слугує контрольним показником ефективності його маркетингової діяльності
Рівень продуктової диверсифікації експорту підприємства	$D_{\text{прод}} = \frac{O_{\text{основ.прод.}}}{O_{\text{заг.}}}$ $O_{\text{основ.прод.}}$ - обсяг основного виду експортної продукції підприємства; $O_{\text{заг.}}$ - загальний обсяг експортної продукції підприємства	Вказує на різноманітність асортименту експортної продукції підприємства
Рівень географічної концентрації експорту підприємства (індекс Херфіндаля)	$HHIndex = \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X} \right)^2,$ n — число торговельних партнерів для експорту; X_i — обсяг експорту продукції підприємства до i -го партнера; X — сукупний обсяг експорту підприємства	1800 < ННІ < 10000 — висококонцентрований ринок; 1000 < ННІ < 1800 — помірно концентрований ринок; ННІ < 1000 — низько концентрований ринок
Наявність у підприємства власної торговельної марки	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Динаміка частки постійних замовлень в загальному обсязі реалізованої експортної продукції підприємства	$K_z = \frac{Q_{\text{пот.}}}{Q_{\text{попер.}}}$ $Q_{\text{пот.}}, Q_{\text{попер.}}$ - обсяги замовлень закордонних партнерів підприємства поточного та попереднього періоду відповідно	Дозволяє здійснювати контроль ефективності маркетингових заходів спрямованих на закордонні ринки

Закінчення табл. 14.9

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Наявність у підприємства ліцензії на здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень вантажу	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Наявність у підприємства збутової мережі за кордоном	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Акредитованість підприємства на митниці	- акредитованість; - відсутність акредитації	акредитованість — 1 бал; відсутність акредитації — 0 балів

Таблиця 14.10

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Наявність у підприємства власної інформаційної системи	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Можливість доступу працівників підприємства до глобальної мережі	- є доступ; - відсутній доступ	доступ є — 1 бал; доступ відсутній — 0 балів
Наявність у підприємства власного веб-сайту	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів

Таблиця 14.11

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ СКЛАДОВОЇ ТА СКЛАДОВОЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Прибуток від реалізації експортної продукції на 1 грн. витрат на управління підприємством	$PP_{упр} = \frac{П_{екс}}{З_{упр}}$ $З_{упр}$ - витрати на управління підприємством	Вважається, що чим менші витрати, тим ефективніша система менеджменту на підприємстві
Продуктивність праці персоналу підприємства, щодо здійснення ним експортної діяльності	$B = \frac{ДЕ}{Ч}$ $Ч$ — середньооблікова чисельність працівників підприємства	Показує кількість експортної продукції підприємства, що припадає на одного середньооблікового працівника (+)

Закінчення табл. 14.9

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Наявність у підприємства ліцензії на здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень вантажу	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Наявність у підприємства збутової мережі за кордоном	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Акредитованість підприємства на митниці	- акредитованість; - відсутність акредитації	акредитованість — 1 бал; відсутність акредитації — 0 балів

Таблиця 14.10

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Наявність у підприємства власної інформаційної системи	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Можливість доступу працівників підприємства до глобальної мережі	- є доступ; - відсутній доступ	доступ є — 1 бал; доступ відсутній — 0 балів
Наявність у підприємства власного веб-сайту	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів

Таблиця 14.11

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПИ ПОКАЗНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ СКЛАДОВОЇ ТА СКЛАДОВОЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Прибуток від реалізації експортної продукції на 1 грн. витрат на управління підприємством	$PP_{упр} = \frac{П_{екс}}{З_{упр}}$ $З_{упр}$ - витрати на управління підприємством	Вважається, що чим менші витрати, тим ефективніша система менеджменту на підприємстві
Продуктивність праці персоналу підприємства, щодо здійснення ним експортної діяльності	$B = \frac{ДЕ}{Ч}$ $Ч$ — середньооблікова чисельність працівників підприємства	Показує кількість експортної продукції підприємства, що припадає на одного середньооблікового працівника (+)

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства: Середній вік працівників підприємства	- до 25 років; — 45-55 років; - 25-35 років; — більше 55 років - 35 45 років - до 5 років; — 15-20 років; - 5-10 років; — більше 20 років - 10-15 років;	Середній вік та стаж обчислюється за формулою середньої арифметичної зваженої діленням загального числа людино-років (сума добутоків значень віку / стажу на чисельність працівників в даному віці / певного стажу) на загальну кількість працівників
Середній стаж працівників підприємства	1) загальна середня освіта (0,1 бала); 2) загальна спеціальна освіта (0,2 бала); 3) незакінчена вища освіта (0,3 бала); 4) вища освіта (0,4 бала); 5) вища академічна освіта (0, 5 бала)	Обчислюється додаванням добутоків частки працівників кожної підгрупи від загальної кількості працівників підприємства на відповідну кількість балів
Середній рівень освіти працівників підприємства		Вказує на рівень професійного розвитку персоналу підприємства та потенційні його можливості
Частка працівників, які займаються підвищенням своєї кваліфікації	$ЧЧ_{\text{підв.квал.}} = \frac{Ч_{\text{підв.квал.}}}{Ч}$ $Ч_{\text{підв.квал.}}$ - чисельність працівників, які підвищують свою кваліфікацію	

Наведений методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу був апробований на промислових підприємствах Хмельницької області.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте мету виконання економічного аналізу оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Сформулюйте основні завдання та задачі економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
3. Що включає інформаційна база для виконання економічного аналізу ЗЕД підприємства?
4. Які види економічного аналізу використовуються для оцінювання ЗЕД підприємства?
5. За якими напрямками проводиться аналіз виконання зобов'язань за експортними та імпорнтними операціями?
6. Які групи показників використовують для проведення комплексного аналізу та оцінки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
7. Які висновки можна зробити, якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю?
8. Для чого визначається структура накладних витрат ЗЕД?
9. За допомогою яких показників оцінюється ефективність ЗЕД?
10. Яка мета аналізу обороту коштів у експортних операціях?
11. Визначте мету та послідовність аналізу накладних витрат у ЗЕД підприємства.
12. За якими напрямками виконується фінансовий аналіз діяльності підприємств-контрагентів ЗЕД?

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства: Середній вік працівників підприємства	- до 25 років; — 45-55 років; - 25-35 років; — більше 55 років - 35 45 років - до 5 років; — 15-20 років; - 5-10 років; — більше 20 років - 10-15 років;	Середній вік та стаж обчислюється за формулою середньої арифметичної зваженої діленням загального числа людино-років (сума добутоків значень віку / стажу на чисельність працівників в даному віці / певного стажу) на загальну кількість працівників
Середній стаж працівників підприємства	1) загальна середня освіта (0,1 бала); 2) загальна спеціальна освіта (0,2 бала); 3) незакінчена вища освіта (0,3 бала); 4) вища освіта (0,4 бала); 5) вища академічна освіта (0, 5 бала)	Обчислюється додаванням добутоків частки працівників кожної підгрупи від загальної кількості працівників підприємства на відповідну кількість балів
Середній рівень освіти працівників підприємства		Вказує на рівень професійного розвитку персоналу підприємства та потенційні його можливості
Частка працівників, які займаються підвищенням своєї кваліфікації	$ЧЧ_{\text{підв.квал.}} = \frac{Ч_{\text{підв.квал.}}}{Ч}$ $Ч_{\text{підв.квал.}}$ - чисельність працівників, які підвищують свою кваліфікацію	

Наведений методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу був апробований на промислових підприємствах Хмельницької області.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте мету виконання економічного аналізу оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Сформулюйте основні завдання та задачі економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
3. Що включає інформаційна база для виконання економічного аналізу ЗЕД підприємства?
4. Які види економічного аналізу використовуються для оцінювання ЗЕД підприємства?
5. За якими напрямками проводиться аналіз виконання зобов'язань за експортними та імпорнтними операціями?
6. Які групи показників використовують для проведення комплексного аналізу та оцінки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
7. Які висновки можна зробити, якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю?
8. Для чого визначається структура накладних витрат ЗЕД?
9. За допомогою яких показників оцінюється ефективність ЗЕД?
10. Яка мета аналізу обороту коштів у експортних операціях?
11. Визначте мету та послідовність аналізу накладних витрат у ЗЕД підприємства.
12. За якими напрямками виконується фінансовий аналіз діяльності підприємств-контрагентів ЗЕД?

Розділ 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

15.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД

В економічній системі будь-який вид діяльності обумовлює появу ризиків, які призводять до збитків (небажаних наслідків) для системи загалом чи її структурних складових. [98] Ризики — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД [64]. Ризик — це вибір, дії, які необхідно здійснити, при умові нестачі інформації.

Об'єктивність ризику в економічній сфері ґрунтується на тому, що він існує внаслідок об'єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень. Об'єкт ризику — це економічна система, оцінка ефективності й умови функціонування якої з необхідної точністю неможливо з заданою ймовірністю.

Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди (інвестори, менеджери, управлінські команди, бізнесмени) зі своїми досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, зі своєю поведінкою тощо. Суб'єкт ризику — особа або колектив, які зацікавлені в результатах управління об'єктом ризику і мають відповідну компетенцію щодо управління і прийняття відповідних рішень стосовно об'єкта ризику [47].

Ризику притаманні особливі характеристики [46]:

1. Всеосязність. З погляду теорії систем ризик розглядається як одна з системних характеристик, властивість, що притаманна будь-яким видам цілеспрямованої діяльності. Ця системна характеристика проявляється як конфлікт між окремими цілями суб'єкта господарювання (суб'єкта ризику), як невизначеність стосовно реалізації цілей, зміст, напрям і умови досягнення котрих не чітко зрозумілі суб'єктові керування.

2. Ризиком обтяжені передбачення, прогнози, тому що майбутнє стосовно економічних процесів неможливо передбачити в усіх деталях.

3. Ризик виникає в процесах цілепокладання, оцінювання. Найчастіше ризик може бути пов'язаний з діями економічних суб'єктів, які функціонують в економічній системі. Ризик може бути відсутнім лише для тих економічних суб'єктів, котрі не зацікавлені особисто у функціонуванні й розвитку певної економічної системи, або у випадку, якщо можливо перекласти відповідальність на суспільство або інших економічних суб'єктів та у разі відмінностей інтересів сфер діяльності. Ризик відсутній за відсутності будь-якого вибору.

Розділ 15. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

15.1. Сутність та класифікація ризиків ЗЕД

В економічній системі будь-який вид діяльності обумовлює появу ризиків, які призводять до збитків (небажаних наслідків) для системи загалом чи її структурних складових. [98] Ризики — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД [64]. Ризик — це вибір, дії, які необхідно здійснити, при умові нестачі інформації.

Об'єктивність ризику в економічній сфері ґрунтується на тому, що він існує внаслідок об'єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень. Об'єкт ризику — це економічна система, оцінка ефективності й умови функціонування якої з необхідної точністю неможливо з заданою ймовірністю.

Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди (інвестори, менеджери, управлінські команди, бізнесмени) зі своїми досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, зі своєю поведінкою тощо. Суб'єкт ризику — особа або колектив, які зацікавлені в результатах управління об'єктом ризику і мають відповідну компетенцію щодо управління і прийняття відповідних рішень стосовно об'єкта ризику [47].

Ризику притаманні особливі характеристики [46]:

1. Всеосязність. З погляду теорії систем ризик розглядається як одна з системних характеристик, властивість, що притаманна будь-яким видам цілеспрямованої діяльності. Ця системна характеристика проявляється як конфлікт між окремими цілями суб'єкта господарювання (суб'єкта ризику), як невизначеність стосовно реалізації цілей, зміст, напрям і умови досягнення котрих не чітко зрозумілі суб'єктові керування.

2. Ризиком обтяжені передбачення, прогнози, тому що майбутнє стосовно економічних процесів неможливо передбачити в усіх деталях.

3. Ризик виникає в процесах цілепокладання, оцінювання. Найчастіше ризик може бути пов'язаний з діями економічних суб'єктів, які функціонують в економічній системі. Ризик може бути відсутнім лише для тих економічних суб'єктів, котрі не зацікавлені особисто у функціонуванні й розвитку певної економічної системи, або у випадку, якщо можливо перекласти відповідальність на суспільство або інших економічних суб'єктів та у разі відмінностей інтересів сфер діяльності. Ризик відсутній за відсутності будь-якого вибору.

4. Доцільно відрізняти кількісну міру ризику та сам ризик, як економічну категорію. Ризик потрібно кількісно оцінювати й вимірювати — без цього не обійтись, особливо у зовнішньоекономічній сфері. Міра ризику є вектором, одна група компонент якого кількісно характеризує ступінь окремих аспектів ризику як об'єктивної категорії. Решта враховує ставлення його суб'єктів до невизначеності, конфлікту і, відповідно, до ризику.

5. Структура й міра ризику діалектично змінюються в часі під впливом змін (трансформації) зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних чинників. Теорія соціально-економічної динаміки є підґрунтям до оцінювання та прогнозування ризику в умовах асиметричної інформації фінансових ринків. Необхідно досліджувати ризик як такий, структура і кількісна міра якого постійно змінюється з часом. В економічних дослідженнях підкреслюється неможливість довгострокової рівноваги локальних ринків. Головними причинами порушення можна вважати зміни у системах вищого рівня ієрархії управління. Це пояснюється розбіжностями між цілями управління й економічними інтересами системи управління.

6. Вимірювання ризику ґрунтується на загальнометодологічних положеннях теорії вимірювань. Відповідно до цієї теорії вимірюються властивості емпіричних об'єктів.

Підкреслюючи подвійну сутність ризику, Н. І. Машина вирізняє такі його функції: а) інноваційну; б) регульовальну; в) захисну; г) аналітичну.

Інноваційна функція ризику полягає в пошуку нетрадиційних шляхів вирішення економічних проблем, у більшості випадків економічний успіх і конкурентоспроможність досягаються завдяки інноваційній діяльності.

Регульовальна функція ризику виявляється у конструктивній і деструктивній формах. Конструктивна полягає у тому, що здатність ризикувати є одним із шляхів успішної діяльності підприємця, що допомагає переборювати консерватизм, догматизм, відсталість, психологічні бар'єри, що перешкоджають перспективним нововведенням. Деструктивна полягає у тому, що приймаються необґрунтовані, невиважені рішення, іноді за відсутності повної інформації, належного урахування закономірностей розвитку явищ, що породжує авантюризм, суб'єктивізм.

Захисна функція ризику полягає у тому, що ризик треба не тільки розглядати як природний стан підприємця, а й терпимо ставитися до можливих невдач.

Аналітична функція передбачає аналіз усіх можливих альтернатив, варіантів рішень і вибір із них найбільш рентабельних і найменш ризикованих. У простих випадках спираються на інтуїцію, минулий досвід. Однак вибираючи оптимальне рішення, слід використовувати спеціальні методи аналізу.

Джерела ризику — це чинники (процеси, явища), які спричиняють невизначеність, конфліктність.

4. Доцільно відрізняти кількісну міру ризику та сам ризик, як економічну категорію. Ризик потрібно кількісно оцінювати й вимірювати — без цього не обійтись, особливо у зовнішньоекономічній сфері. Міра ризику є вектором, одна група компонент якого кількісно характеризує ступінь окремих аспектів ризику як об'єктивної категорії. Решта враховує ставлення його суб'єктів до невизначеності, конфлікту і, відповідно, до ризику.

5. Структура й міра ризику діалектично змінюються в часі під впливом змін (трансформації) зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних чинників. Теорія соціально-економічної динаміки є підґрунтям до оцінювання та прогнозування ризику в умовах асиметричної інформації фінансових ринків. Необхідно досліджувати ризик як такий, структура і кількісна міра якого постійно змінюється з часом. В економічних дослідженнях підкреслюється неможливість довгострокової рівноваги локальних ринків. Головними причинами порушення можна вважати зміни у системах вищого рівня ієрархії управління. Це пояснюється розбіжностями між цілями управління й економічними інтересами системи управління.

6. Вимірювання ризику ґрунтується на загальнометодологічних положеннях теорії вимірювань. Відповідно до цієї теорії вимірюються властивості емпіричних об'єктів.

Підкреслюючи подвійну сутність ризику, Н. І. Машина вирізняє такі його функції: а) інноваційну; б) регульовальну; в) захисну; г) аналітичну.

Інноваційна функція ризику полягає в пошуку нетрадиційних шляхів вирішення економічних проблем, у більшості випадків економічний успіх і конкурентоспроможність досягаються завдяки інноваційній діяльності.

Регульовальна функція ризику виявляється у конструктивній і деструктивній формах. Конструктивна полягає у тому, що здатність ризикувати є одним із шляхів успішної діяльності підприємця, що допомагає переборювати консерватизм, догматизм, відсталість, психологічні бар'єри, що перешкоджають перспективним нововведенням. Деструктивна полягає у тому, що приймаються необґрунтовані, невиважені рішення, іноді за відсутності повної інформації, належного урахування закономірностей розвитку явищ, що породжує авантюризм, суб'єктивізм.

Захисна функція ризику полягає у тому, що ризик треба не тільки розглядати як природний стан підприємця, а й терпимо ставитися до можливих невдач.

Аналітична функція передбачає аналіз усіх можливих альтернатив, варіантів рішень і вибір із них найбільш рентабельних і найменш ризикованих. У простих випадках спираються на інтуїцію, минулий досвід. Однак вибираючи оптимальне рішення, слід використовувати спеціальні методи аналізу.

Джерела ризику — це чинники (процеси, явища), які спричиняють невизначеність, конфліктність.

Ризики, що виникають під час здійснення ЗЕД, залежать від багатьох об'єктивних причин [46, 39]:

1. Об'єктивна невизначеність майбутнього.
2. Постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу.
3. Об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

4. Принцип порівняльних переваг, згідно з яким сукупність обсягу виробництва продукції буде найбільшою тоді, коли кожен товар вироблятиметься тією країною, в якій витрати на виробництво товару нижчі.

5. Умови ЗЕД, суть яких полягає в тому, що обмін товарами залежить від співвідношення світового попиту і пропозиції на ці товари.

6. Лібералізація ЗЕД, що ґрунтується на такому принципі: завдяки вільній торгівлі, заснованій на принципі порівняльних витрат, світова економіка може досягти ефективнішого розміщення ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту країн-учасниць.

7. Торговельні бар'єри. Попри усю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, насправді на цьому шляху існує безліч перешкод. Серед них особливе місце посідають мита — акцизні податки на імпортовані товари. Мита можуть запроваджуватися задля одержання доходів чи захисту вітчизняних підприємств. Серед них виокремлюються фіскальні і протекціоністські мита.

8. Імпортні квоти, за допомогою яких встановлюються максимальні обсяги товарів, які можуть бути імпортовані за певний період часу.

9. Система ліцензування, створення завищених стандартів якості і безпеки продукції або просто бюрократичні заборони в митних процедурах.

10. Вільно плаваючі валютні курси, що визначаються безперешкодною грою попиту та пропозиції. Подорожчання і знецінювання валюти зумовлюється, загалом, зміною смаків споживачів, відносною зміною в доходах різних країн, відносною зміною цін, відносною зміною реальних відсоткових ставок, спекуляцією на курсах валют. Прихильники цієї системи доводять, що за час її недовгого існування вона функціонувала набагато краще, ніж передбачалось. Однак тепер існують вагомі аргументи на користь стабільних валютних курсів.

11. Фіксовані валютні курси. Послідовники цієї системи стверджують, що її використання зменшує ризик, пов'язаний з міжнародною торгівлею і фінансами. Вважається, що фіксовані валютні курси сприяють розширенню обсягів торгівлі і фінансових операцій. Однак життєздатність цієї системи залежить від двох взаємозалежних умов: по-перше, наявності достатніх валютних резервів країни; по-друге, випадкового виникнення дефіцитів чи активів платіжного балансу.

12. Міжнародні системи валютних курсів. Кожна система створює певні ризикові ситуації.

Існує різноманіття ризиків, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності, оскільки поняття ризику охоплює практично всю діяльність економічного суб'єкта.

Ризики, що виникають під час здійснення ЗЕД, залежать від багатьох об'єктивних причин [46, 39]:

1. Об'єктивна невизначеність майбутнього.

2. Постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу.

3. Об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

4. Принцип порівняльних переваг, згідно з яким сукупність обсягу виробництва продукції буде найбільшою тоді, коли кожен товар вироблятиметься тією країною, в якій витрати на виробництво товару нижчі.

5. Умови ЗЕД, суть яких полягає в тому, що обмін товарами залежить від співвідношення світового попиту і пропозиції на ці товари.

6. Лібералізація ЗЕД, що ґрунтується на такому принципі: завдяки вільній торгівлі, заснованій на принципі порівняльних витрат, світова економіка може досягти ефективнішого розміщення ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту країн-учасниць.

7. Торговельні бар'єри. Попри усю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, насправді на цьому шляху існує безліч перешкод. Серед них особливе місце посідають мита — акцизні податки на імпортовані товари. Мита можуть запроваджуватися задля одержання доходів чи захисту вітчизняних підприємств. Серед них виокремлюються фіскальні і протекціоністські мита.

8. Імпортні квоти, за допомогою яких встановлюються максимальні обсяги товарів, які можуть бути імпортовані за певний період часу.

9. Система ліцензування, створення завищених стандартів якості і безпеки продукції або просто бюрократичні заборони в митних процедурах.

10. Вільно плаваючі валютні курси, що визначаються безперешкодною грою попиту та пропозиції. Подорожчання і знецінювання валюти зумовлюється, загалом, зміною смаків споживачів, відносною зміною в доходах різних країн, відносною зміною цін, відносною зміною реальних відсоткових ставок, спекуляцією на курсах валют. Прихильники цієї системи доводять, що за час її недовгого існування вона функціонувала набагато краще, ніж передбачалось. Однак тепер існують вагомі аргументи на користь стабільних валютних курсів.

11. Фіксовані валютні курси. Послідовники цієї системи стверджують, що її використання зменшує ризик, пов'язаний з міжнародною торгівлею і фінансами. Вважається, що фіксовані валютні курси сприяють розширенню обсягів торгівлі і фінансових операцій. Однак життєздатність цієї системи залежить від двох взаємозалежних умов: по-перше, наявності достатніх валютних резервів країни; по-друге, випадкового виникнення дефіцитів чи активів платіжного балансу.

12. Міжнародні системи валютних курсів. Кожна система створює певні ризикові ситуації.

Існує різноманіття ризиків, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності, оскільки поняття ризику охоплює практично всю діяльність економічного суб'єкта.

Одним із перших класифікацією ризиків займався Дж. М. Кейнс, який розглянув це питання з боку суб'єкта, що здійснює інвестиційну діяльність, виокремивши три основні види ризиків:

- підприємницький ризик — невизначеність одержання очікуваного доходу від вкладення коштів;
- ризик «позикодавця» — пов'язаний з неповерненням кредиту, що містить юридичний ризик (ухилення від повернення кредиту) і кредитний ризик (недостатність забезпечення позики);
- ризик зміни цінності грошової одиниці — імовірність втрати коштів унаслідок зміни курсу національної грошової одиниці (валютний ризик).

За думкою Дж. М. Кейнса основні види ризиків тісно переплітаються. У ризиковій ситуації приймають участь позичальник і кредитор. Позичальник, прагне одержати якомога більшу різницю між відсотком за кредит і нормою рентабельності; кредитор прагне також максимізувати. В результаті ризики «накладаються» один на одного, що часто відлякує інвесторів.

Савлук М.І. у роботі [104] зазначає, що у зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків:

- ризик країни;
- банківський;
- валютний;
- ризик контрагента.

До ризику країни належать політичні та економічні події в певній країні, які можуть призвести до втрат під час зовнішньоторговельних операцій. Ризик банку пов'язаний з втратами, що можуть виникати через його недостатню фінансову надійність, неналежну організацію управління банком. На діяльність банку як фінансової структури впливає: навколишнє політичне та економічне середовище, конкуренція, акціонери, якість персоналу, технічне обладнання тощо. Валютні ризики — загроза втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання контракту. Такі втрати виникають, зокрема, при змінах курсу валюти ціни відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельного або кредитного контракту і здійсненням платежу за ним. У разі збігу валюти ціни і валюти платежу валютний ризик спричинюється зміною курсу валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або з падінням купівельної спроможності валют.

Ризик контрагента прийнято поділяти на два види:

- ризик неплатежу;
- ризик невиконання контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом.

Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Зокрема, імпортер може відмінити або в односторонньому порядку змінити замовлення.

За наслідками прийнято поділяти ризики на категорії:

- допустимий

Одним із перших класифікацією ризиків займався Дж. М. Кейнс, який розглянув це питання з боку суб'єкта, що здійснює інвестиційну діяльність, виокремивши три основні види ризиків:

- підприємницький ризик — невизначеність одержання очікуваного доходу від вкладення коштів;
- ризик «позикодавця» — пов'язаний з неповерненням кредиту, що містить юридичний ризик (ухилення від повернення кредиту) і кредитний ризик (недостатність забезпечення позики);
- ризик зміни цінності грошової одиниці — імовірність втрати коштів унаслідок зміни курсу національної грошової одиниці (валютний ризик).

За думкою Дж. М. Кейнса основні види ризиків тісно переплітаються. У ризиковій ситуації приймають участь позичальник і кредитор. Позичальник, прагне одержати якомога більшу різницю між відсотком за кредит і нормою рентабельності; кредитор прагне також максимізувати. В результаті ризики «накладаються» один на одного, що часто відлякує інвесторів.

Савлук М.І. у роботі [104] зазначає, що у зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків:

- ризик країни;
- банківський;
- валютний;
- ризик контрагента.

До ризику країни належать політичні та економічні події в певній країні, які можуть призвести до втрат під час зовнішньоторговельних операцій. Ризик банку пов'язаний з втратами, що можуть виникати через його недостатню фінансову надійність, неналежну організацію управління банком. На діяльність банку як фінансової структури впливає: навколишнє політичне та економічне середовище, конкуренція, акціонери, якість персоналу, технічне обладнання тощо. Валютні ризики — загроза втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання контракту. Такі втрати виникають, зокрема, при змінах курсу валюти ціни відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельного або кредитного контракту і здійсненням платежу за ним. У разі збігу валюти ціни і валюти платежу валютний ризик спричинюється зміною курсу валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або з падінням купівельної спроможності валют.

Ризик контрагента прийнято поділяти на два види:

- ризик неплатежу;
- ризик невиконання контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом.

Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Зокрема, імпортер може відмінити або в односторонньому порядку змінити замовлення.

За наслідками прийнято поділяти ризики на категорії:

- допустимий

- критичний
- катастрофічний.

Допустимий ризик проявляється у випадку, якщо у результаті його нездійснення підприємству загрожує втрата прибутку. Ця категорія ризику передбачає, що втрати не перевищують обсяг очікуваного прибутку. Тобто діяльність економічного суб'єкту доцільна, хоча втрати мають місце.

Критичний ризик проявляється у випадку, якщо підприємству загрожує втрата виторгу. Ця категорія ризику передбачає, що збитки свідомо перевищують очікуваний прибуток і в граничному випадку можуть призвести до втрати всіх засобів, вкладених підприємством.

Катастрофічний ризик проявляється у випадку, якщо виникає неплатоспроможність підприємства. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний з прямою небезпекою для життя людей чи виникненням екологічних катастроф.

Важливим чинником для класифікації ризиків є характер впливу на результати діяльності підприємства. Згідно з нею ризики поділяються на чисті та спекулятивні. Чисті ризики, на відміну від спекулятивних, передбачають нульовий результат або збиток у процесі господарської діяльності.

Економіст Й. Шумпетер виокремлює ризик, пов'язаний з можливою технічною помилкою щодо виробництва та ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху.

Розрізняють ризики за натупними ознаками:

- ризик, пов'язаний з господарською діяльністю;
- ризик, пов'язаний з особистістю підприємця;
- ризик, пов'язаний з неповною інформацією щодо стану довкілля.

Окрім цього визначають наступні класифікаційні ознаки ризиків:

- за масштабами та обсягами (глобальний, локальний);
- за аспектами (психологічний, соціальний, економічний, екологічний, юридичний, політичний, медикобіологічний);
- за мірою об'єктивності та суб'єктивності (з об'єктивною ймовірністю, з суб'єктивною ймовірністю, з об'єктивно-суб'єктивною ймовірністю);
- за ступенем (мірою) ризиконасиченості рішень (мінімальний, середній, оптимальний);
- за мірою обгрунтованості ризику (раціональний, нераціональний, авантюрний);
- за терміном оцінювання та урахування ризику (випереджаючий, своєчасний, запізнитий);
- за чисельністю осіб, які беруть участь у прийнятті рішень (індивідуальний, груповий, колективний);
- за ситуаційним класом джерел (в умовах невизначеності, в умовах конфлікту (конкуренції), в умовах розпливчастості (нечіткості)).

Г. Н. Макарова пропонує розрізняти приватні і загальнонаціональні (стратегічні) зовнішньоекономічні ризики. На сьогодні найбільш поши-

- критичний
- катастрофічний.

Допустимий ризик проявляється у випадку, якщо у результаті його нездійснення підприємству загрожує втрата прибутку. Ця категорія ризику передбачає, що втрати не перевищують обсяг очікуваного прибутку. Тобто діяльність економічного суб'єкту доцільна, хоча втрати мають місце.

Критичний ризик проявляється у випадку, якщо підприємству загрожує втрата виторгу. Ця категорія ризику передбачає, що збитки свідомо перевищують очікуваний прибуток і в граничному випадку можуть призвести до втрати всіх засобів, вкладених підприємством.

Катастрофічний ризик проявляється у випадку, якщо виникає неплатоспроможність підприємства. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний з прямою небезпекою для життя людей чи виникненням екологічних катастроф.

Важливим чинником для класифікації ризиків є характер впливу на результати діяльності підприємства. Згідно з нею ризики поділяються на чисті та спекулятивні. Чисті ризики, на відміну від спекулятивних, передбачають нульовий результат або збиток у процесі господарської діяльності.

Економіст Й. Шумпетер виокремлює ризик, пов'язаний з можливою технічною помилкою щодо виробництва та ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху.

Розрізняють ризики за натупними ознаками:

- ризик, пов'язаний з господарською діяльністю;
- ризик, пов'язаний з особистістю підприємця;
- ризик, пов'язаний з неповною інформацією щодо стану довкілля.

Окрім цього визначають наступні класифікаційні ознаки ризиків:

- за масштабами та обсягами (глобальний, локальний);
- за аспектами (психологічний, соціальний, економічний, екологічний, юридичний, політичний, медикобіологічний);
- за мірою об'єктивності та суб'єктивності (з об'єктивною ймовірністю, з суб'єктивною ймовірністю, з об'єктивно-суб'єктивною ймовірністю);
- за ступенем (мірою) ризиконасиченості рішень (мінімальний, середній, оптимальний);
- за мірою обгрунтованості ризику (раціональний, нераціональний, авантюрний);
- за терміном оцінювання та урахування ризику (випереджаючий, своєчасний, запізнитий);
- за чисельністю осіб, які беруть участь у прийнятті рішень (індивідуальний, груповий, колективний);
- за ситуаційним класом джерел (в умовах невизначеності, в умовах конфлікту (конкуренції), в умовах розпливчастості (нечіткості)).

Г. Н. Макарова пропонує розрізняти приватні і загальнонаціональні (стратегічні) зовнішньоекономічні ризики. На сьогодні найбільш поши-

реними різновидами загальнонаціональних зовнішньоекономічних ризиків для окремих країн є ризики виходу з-під національного контролю і регулювання стратегічно важливих галузей економіки, що потрапили з тих чи інших причин під вплив іноземного капіталу чи держав окремих закордонних компаній, що мають інтереси, істотно розбіжні чи прямо протилежні інтересам національної економіки.

Найбільш поширеною є класифікація ризиків, відповідно до якої виділяють: операційний, кредитний, ринковий та діловий ризики.

Під операційним ризиком розуміють ризик, пов'язаний з недоліками в системах і процедурах управління і контролю в організації. До цього пункту можна включити ризики, зумовлені помилками менеджменту компанії, її працівників; проблемами системи внутрішнього контролю, невдало розробленими правилами робіт тощо, тобто ризики, спричинені внутрішньою організацією роботи компанії.

Кредитний ризик — ризик того, що учасник-позичальник не виконає свої зобов'язання повною мірою або до конкретної дати, або в будь-який час після цієї дати.

Ринковий ризик — ризик збитків, зафіксованих на балансових і позабалансових рахунках компанії, через зміну ринкових цін; це ризик зміни значень параметрів ринку, таких як відсоткові ставки, курси валют, ціни акцій, кореляція між різними параметрами ринку і мінливість цих параметрів.

Ділові ризики (бізнес-ризики) — це ризики, безпосередньо пов'язані з діловими операціями компанії на ринках постачання та збуту, тобто з її бізнесом.

Існують також спроби класифікувати чинники ризику для потреб зовнішньоекономічної діяльності. Структура цих чинників дуже широка і має свої особливості. Таким чином, ризики у ЗЕД поділимо на чотири великі групи за ознаками (рис. 15.1) [46]:

- щодо договірного процесу (зовнішні та пов'язані з умовами контракту);
- щодо можливості впливу на ризик (керовані, опосередковано керовані та некеровані);
- щодо територіального місцезнаходження (за кордоном, на кордоні, на власному ринку);
- щодо етапу угоди (за митного оформлення, за сертифікації, інвестиційні, транспортні).

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, що пов'язані з договірним процесом можна поділити на наступні групи: ризики, що є зовнішніми щодо договору (політичні, макроекономічні, надійності партнера, юридичні, кримінальні, маркетингові, інформаційні); ризики, що безпосередньо пов'язані з умовами контракту.

Політичні ризики виникають під час проведення воєнних дій, перевороту в країні-контрагенті, громадських заворушень, змін у курсі уряду. Проявом цього виду ризику може бути експропріація чи націоналізація.

реними різновидами загальнонаціональних зовнішньоекономічних ризиків для окремих країн є ризики виходу з-під національного контролю і регулювання стратегічно важливих галузей економіки, що потрапили з тих чи інших причин під вплив іноземного капіталу чи держав окремих закордонних компаній, що мають інтереси, істотно розбіжні чи прямо протилежні інтересам національної економіки.

Найбільш поширеною є класифікація ризиків, відповідно до якої виділяють: операційний, кредитний, ринковий та діловий ризики.

Під операційним ризиком розуміють ризик, пов'язаний з недоліками в системах і процедурах управління і контролю в організації. До цього пункту можна включити ризики, зумовлені помилками менеджменту компанії, її працівників; проблемами системи внутрішнього контролю, невдало розробленими правилами робіт тощо, тобто ризики, спричинені внутрішньою організацією роботи компанії.

Кредитний ризик — ризик того, що учасник-позичальник не виконає свої зобов'язання повною мірою або до конкретної дати, або в будь-який час після цієї дати.

Ринковий ризик — ризик збитків, зафіксованих на балансових і позабалансових рахунках компанії, через зміну ринкових цін; це ризик зміни значень параметрів ринку, таких як відсоткові ставки, курси валют, ціни акцій, кореляція між різними параметрами ринку і мінливість цих параметрів.

Ділові ризики (бізнес-ризики) — це ризики, безпосередньо пов'язані з діловими операціями компанії на ринках постачання та збуту, тобто з її бізнесом.

Існують також спроби класифікувати чинники ризику для потреб зовнішньоекономічної діяльності. Структура цих чинників дуже широка і має свої особливості. Таким чином, ризики у ЗЕД поділимо на чотири великі групи за ознаками (рис. 15.1) [46]:

- щодо договірного процесу (зовнішні та пов'язані з умовами контракту);
- щодо можливості впливу на ризик (керовані, опосередковано керовані та некеровані);
- щодо територіального місцезнаходження (за кордоном, на кордоні, на власному ринку);
- щодо етапу угоди (за митного оформлення, за сертифікації, інвестиційні, транспортні).

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, що пов'язані з договірним процесом можна поділити на наступні групи: ризики, що є зовнішніми щодо договору (політичні, макроекономічні, надійності партнера, юридичні, кримінальні, маркетингові, інформаційні); ризики, що безпосередньо пов'язані з умовами контракту.

Політичні ризики виникають під час проведення воєнних дій, перевороту в країні-контрагенті, громадських заворушень, змін у курсі уряду. Проявом цього виду ризику може бути експропріація чи націоналізація.

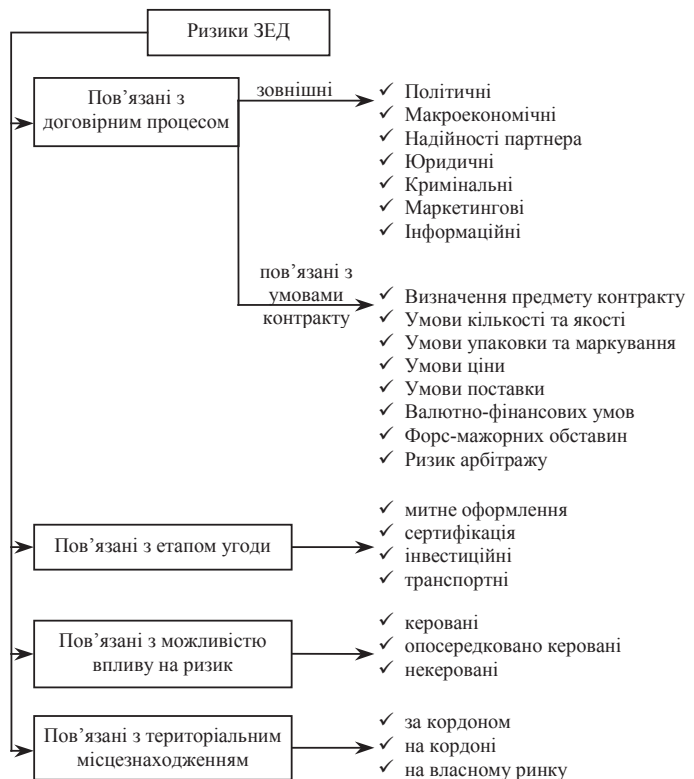


Рис. 15.1. Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Макроекономічні ризики можна поділити на:

- ризик обмежень на експорт-імпорт;
- ризик неможливості переказу капіталу;
- ризик неотримання прибутку;
- ризик дефолту;
- ризик мораторію;
- заборона на ввезення та вивезення;
- конфіскація у випадку недотримання нормативів;
- страйк, війна, революція;
- економічна ситуація в країні тощо.

Ризик надійності партнера залежить від особливостей діяльності партнера, його фінансового стану:

- ризик шахрайства і не існування фірми-партнера;
- ризик невиконання партнером зобов'язань;

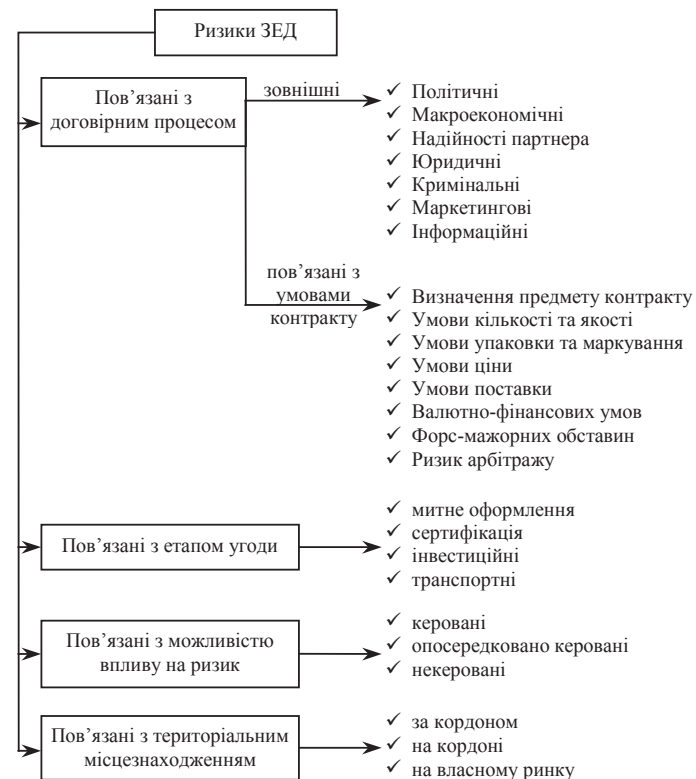


Рис. 15.1. Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Макроекономічні ризики можна поділити на:

- ризик обмежень на експорт-імпорт;
- ризик неможливості переказу капіталу;
- ризик неотримання прибутку;
- ризик дефолту;
- ризик мораторію;
- заборона на ввезення та вивезення;
- конфіскація у випадку недотримання нормативів;
- страйк, війна, революція;
- економічна ситуація в країні тощо.

Ризик надійності партнера залежить від особливостей діяльності партнера, його фінансового стану:

- ризик шахрайства і не існування фірми-партнера;
- ризик невиконання партнером зобов'язань;

- ризик неплатоспроможності партнера;
- ризик припинення контракту партнером через особисті обставини;
- ризик зниження фінансової стійкості партнера;
- ризик затримки поставки з вини партнера
- ризик затримки платежів покупцем;
- ризик неприйняття товару (ризик виробництва) для товарів, виготовлених за замовленням.

Юридичні ризики базуються на знанні законодавства країни-партнера та можуть виникати через відмінності законів країни-партнерів та через незнання законів світової торгівлі, міжнародних прав та правил.

Кримінальні ризики (втрата вантажу через крадіжки, хабарництво, рекет тощо) залежать від кримінального становища в країні-партнері. Маркетингові ризики виникають у зв'язку з просуванням й реалізацією товарів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. До таких ризиків відносять інформаційні, інноваційні та кон'юнктурні ризики. Для проведення успішної збутової діяльності на зовнішніх ринках потрібно проводити їх ретельний аналіз, який ґрунтується на розробці таких експертних чи маркетингових систем, які дають змогу враховувати невизначеність інформації про ринок. [93]

Інформаційний ризик — ризик відсутності, невизначеності або недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера та його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство. Інформаційний ризик виникає досить часто, недосконалість інформації майже в 90 % випадків призводить до збитків. До основних інформаційних ризиків відносять:

- ризик відсутності або невизначеності інформації про ринкову ситуацію;
- ризик відсутності необхідної інформації про нормативну та законодавчу базу країни.

Інноваційний ризик є можливістю втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, не знайдуть попиту на ринку. Можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури викликає кон'юнктурний ризик.

До ризиків, пов'язаних з умовами контракту, належать: визначення предмету контракту, умови кількості та якості, упаковки та маркування, ціни, поставки; валютно-фінансових умов, форс-мажорних обставин, ризик арбітражу.

Також, важливими є ризики, пов'язані з етапами угоди: митне оформлення, сертифікація, інвестиційні та транспортні. З них можна виділити ризик митного оформлення (виникає за умови при несвоєчасній сертифікації товару та розрахунків акцизів, мит, при порушенні вимог митної документації тощо) та транспортні (виникають під час транспортування продукції ЗЕД та пов'язані з використанням міжнародного збірника торговельних термінів «Інкотермс»). Транспортні ризики — ризики, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укла-

- ризик неплатоспроможності партнера;
- ризик припинення контракту партнером через особисті обставини;
- ризик зниження фінансової стійкості партнера;
- ризик затримки поставки з вини партнера
- ризик затримки платежів покупцем;
- ризик неприйняття товару (ризик виробництва) для товарів, виготовлених за замовленням.

Юридичні ризики базуються на знанні законодавства країни-партнера та можуть виникати через відмінності законів країни-партнерів та через незнання законів світової торгівлі, міжнародних прав та правил.

Кримінальні ризики (втрата вантажу через крадіжки, хабарництво, рекет тощо) залежать від кримінального становища в країні-партнері. Маркетингові ризики виникають у зв'язку з просуванням й реалізацією товарів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. До таких ризиків відносять інформаційні, інноваційні та кон'юнктурні ризики. Для проведення успішної збутової діяльності на зовнішніх ринках потрібно проводити їх ретельний аналіз, який ґрунтується на розробці таких експертних чи маркетингових систем, які дають змогу враховувати невизначеність інформації про ринок. [93]

Інформаційний ризик — ризик відсутності, невизначеності або недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера та його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство. Інформаційний ризик виникає досить часто, недосконалість інформації майже в 90 % випадків призводить до збитків. До основних інформаційних ризиків відносять:

- ризик відсутності або невизначеності інформації про ринкову ситуацію;
- ризик відсутності необхідної інформації про нормативну та законодавчу базу країни.

Інноваційний ризик є можливістю втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, не знайдуть попиту на ринку. Можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури викликає кон'юнктурний ризик.

До ризиків, пов'язаних з умовами контракту, належать: визначення предмету контракту, умови кількості та якості, упаковки та маркування, ціни, поставки; валютно-фінансових умов, форс-мажорних обставин, ризик арбітражу.

Також, важливими є ризики, пов'язані з етапами угоди: митне оформлення, сертифікація, інвестиційні та транспортні. З них можна виділити ризик митного оформлення (виникає за умови при несвоєчасній сертифікації товару та розрахунків акцизів, мит, при порушенні вимог митної документації тощо) та транспортні (виникають під час транспортування продукції ЗЕД та пов'язані з використанням міжнародного збірника торговельних термінів «Інкотермс»). Транспортні ризики — ризики, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укла-

денні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

До транспортних ризиків належать: ризик неправильного визначення моменту передачі відповідальності за вантаж у процесі транспортування, ризик втрати або пошкодження вантажу, ризик вибору транспортного засобу.

Транспортні ризики поділяють за «Інкотермс-2010» на чотири групи. Група Е (EXW) — покупець несе всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару від складу продавця (виробника) до кінцевого пункту споживання. Група F містить три конкретні варіанти передачі відповідальності і ризиків: ризики і відповідальність продавця переходять на покупця (посередника) у момент передачі товару у визначеному місці, у визначеному договором порту, після переміщення товару через борт судна. Група С включає ситуації, коли експортер (продавець) укладає із покупцем договір на транспортування, але не бере на себе ніякого ризику. Вона включає такі базові умови. Група D означає, що всі транспортні ризики несе продавець. Правила інтерпретації міжнародних термінів «Інкотермс-2010» було розглянуто у темі 4.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з можливістю впливу на ризик, поділяються на керовані, опосередковано керовані та некеровані.

До внутрішніх ризиків відносять: невиконання виробничих завдань у визначені терміни; недотримання вимог якості; недобросовісність працівників; пожежі; крадіжки. [93]

До ризиків, які не залежать від підприємства, належать: політичні, військові ризики; ризики, пов'язані з діяльністю органів державної влади; стихійні лиха; ризики, пов'язані з діяльністю третіх осіб; валютні ризики; ризики зміни ціни; ризик падіння попиту; ризик зростання конкуренції; ризики неплатежів, банкрутства; ризик непоставки товару і невиконання договірних зобов'язань.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з територіальним місцезнаходженням, поділяються на ризики за кордоном, на кордоні, на власному ринку.

15.2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Управління ризиком — наукова дисципліна, що вивчає вплив на різні сфери діяльності людини випадкових подій, що завдають фізичний і матеріальний шкоди. Основні свої поняття і методи теорія управління ризиком почерпнула насамперед з техніки та інженерії, теорії машин і механізмів, страхової і біржової справ.

Управління ризиком — це процес зменшення або уникнення збитків у разі створення або настання ризикових подій. Мінімізація збитку і зниження ризику — не адекватні поняття. Друге означає або зменшення

денні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

До транспортних ризиків належать: ризик неправильного визначення моменту передачі відповідальності за вантаж у процесі транспортування, ризик втрати або пошкодження вантажу, ризик вибору транспортного засобу.

Транспортні ризики поділяють за «Інкотермс-2010» на чотири групи. Група Е (EXW) — покупець несе всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару від складу продавця (виробника) до кінцевого пункту споживання. Група F містить три конкретні варіанти передачі відповідальності і ризиків: ризики і відповідальність продавця переходять на покупця (посередника) у момент передачі товару у визначеному місці, у визначеному договором порту, після переміщення товару через борт судна. Група С включає ситуації, коли експортер (продавець) укладає із покупцем договір на транспортування, але не бере на себе ніякого ризику. Вона включає такі базові умови. Група D означає, що всі транспортні ризики несе продавець. Правила інтерпретації міжнародних термінів «Інкотермс-2010» було розглянуто у темі 4.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з можливістю впливу на ризик, поділяються на керовані, опосередковано керовані та некеровані.

До внутрішніх ризиків відносять: невиконання виробничих завдань у визначені терміни; недотримання вимог якості; недобросовісність працівників; пожежі; крадіжки. [93]

До ризиків, які не залежать від підприємства, належать: політичні, військові ризики; ризики, пов'язані з діяльністю органів державної влади; стихійні лиха; ризики, пов'язані з діяльністю третіх осіб; валютні ризики; ризики зміни ціни; ризик падіння попиту; ризик зростання конкуренції; ризики неплатежів, банкрутства; ризик непоставки товару і невиконання договірних зобов'язань.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з територіальним місцезнаходженням, поділяються на ризики за кордоном, на кордоні, на власному ринку.

15.2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Управління ризиком — наукова дисципліна, що вивчає вплив на різні сфери діяльності людини випадкових подій, що завдають фізичний і матеріальний шкоди. Основні свої поняття і методи теорія управління ризиком почерпнула насамперед з техніки та інженерії, теорії машин і механізмів, страхової і біржової справ.

Управління ризиком — це процес зменшення або уникнення збитків у разі створення або настання ризикових подій. Мінімізація збитку і зниження ризику — не адекватні поняття. Друге означає або зменшення

можливих збитків, або зниження ймовірності настання несприятливих подій. У той же час існують різні фінансові механізми управління, наприклад, страхування, які забезпечують компенсацію шкоди, ніяк не впливаючи ні на його розмір, ні на ймовірність настання.

Основні етапи процесу управління ризиком, представлені на рис.15.2:

- аналіз ризику;
- вибір методів впливу на ризик при оцінці їх порівняльної ефективності;
- формування стратегії управління всім комплексом ризиків підприємства;
- безпосередній вплив на ризик;
- контроль і коригування результатів процесу управління.

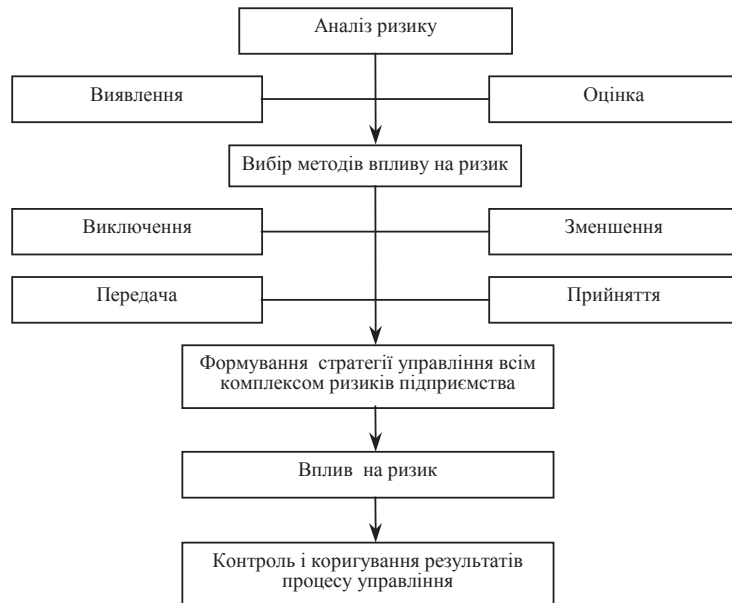


Рис. 15.2. Загальна схема процесу управління ризиком

Аналіз ризику — початковий етап, що має на меті одержання необхідної інформації про структуру, властивості об'єкта і наявних ризиків. Кількість інформації, що збирається повинна бути достатньою для того, щоб приймати адекватні рішення на подальших стадіях.

Аналіз складається з виявлення ризиків та їх оцінки. При виявленні ризиків визначаються всі ризики, властиві досліджуваній системі. Головне — не пропустити важливих обставин і детально описати всі істотні ризики.

можливих збитків, або зниження ймовірності настання несприятливих подій. У той же час існують різні фінансові механізми управління, наприклад, страхування, які забезпечують компенсацію шкоди, ніяк не впливаючи ні на його розмір, ні на ймовірність настання.

Основні етапи процесу управління ризиком, представлені на рис.15.2:

- аналіз ризику;
- вибір методів впливу на ризик при оцінці їх порівняльної ефективності;
- формування стратегії управління всім комплексом ризиків підприємства;
- безпосередній вплив на ризик;
- контроль і коригування результатів процесу управління.

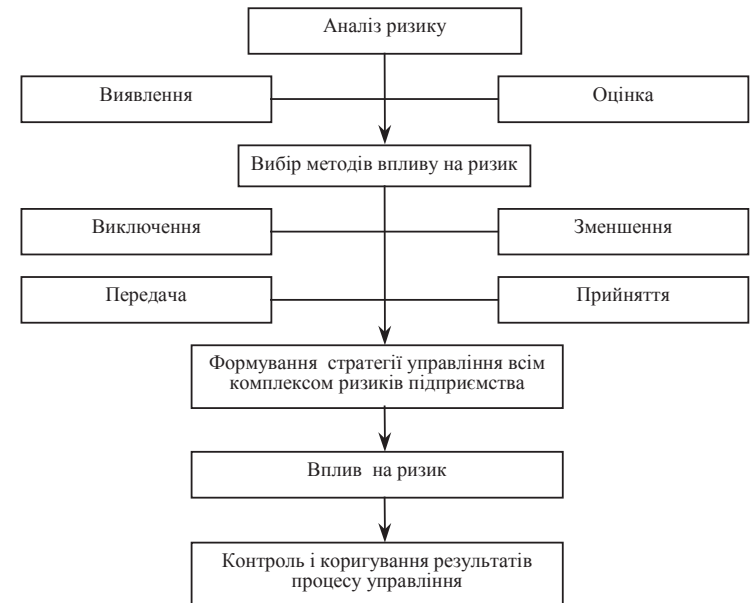


Рис. 15.2. Загальна схема процесу управління ризиком

Аналіз ризику — початковий етап, що має на меті одержання необхідної інформації про структуру, властивості об'єкта і наявних ризиків. Кількість інформації, що збирається повинна бути достатньою для того, щоб приймати адекватні рішення на подальших стадіях.

Аналіз складається з виявлення ризиків та їх оцінки. При виявленні ризиків визначаються всі ризики, властиві досліджуваній системі. Головне — не пропустити важливих обставин і детально описати всі істотні ризики.

Оцінка є кількісним описом виявлених ризиків, у результаті чого визначаються такі характеристики, як ймовірність і розмір можливого збитку. При проведенні оцінки ризику необхідно сформулювати перелік сценаріїв розвитку несприятливих ситуацій та побудувати функції розподілу ймовірності настання збитку в залежності від його розміру.

Виявлення та оцінка тісно пов'язані між собою, і не завжди представляється можливим розділити їх на самостійні частини загального процесу. Більш того, часто аналіз йде у двох протилежних напрямках — від оцінки до виявлення та навпаки. У першому випадку вже є (зафіксовані) збитки і необхідно виявити причини, у другому випадку на основі аналізу системи виявляються ризики та можливі наслідки. [135]

Наступний етап вибору методу впливу на ризики дає змогу мінімізувати можливі збитки в майбутньому. Кожен вид ризику може допускати різні способи його зменшення. Для вибору найкращого методу зниження ризиків необхідно використовувати оцінку ймовірності появи ризикової події для вибору найкращого методу.

Політика учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків має декілька різновидів [64]:

1. Виключення ризиків — це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.
2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.
3. Зменшення ризиків — це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.
4. Передача ризиків означає, що підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

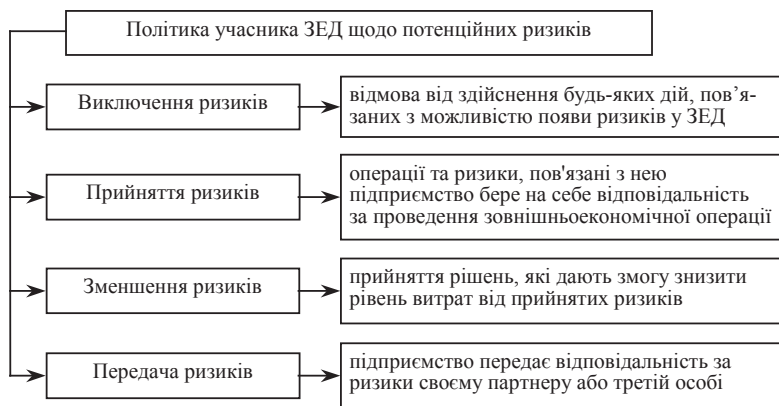


Рис. 15.3. Різновиди ведення політики ЗЕД щодо потенційних ризиків

Оцінка є кількісним описом виявлених ризиків, у результаті чого визначаються такі характеристики, як ймовірність і розмір можливого збитку. При проведенні оцінки ризику необхідно сформулювати перелік сценаріїв розвитку несприятливих ситуацій та побудувати функції розподілу ймовірності настання збитку в залежності від його розміру.

Виявлення та оцінка тісно пов'язані між собою, і не завжди представляється можливим розділити їх на самостійні частини загального процесу. Більш того, часто аналіз йде у двох протилежних напрямках — від оцінки до виявлення та навпаки. У першому випадку вже є (зафіксовані) збитки і необхідно виявити причини, у другому випадку на основі аналізу системи виявляються ризики та можливі наслідки. [135]

Наступний етап вибору методу впливу на ризики дає змогу мінімізувати можливі збитки в майбутньому. Кожен вид ризику може допускати різні способи його зменшення. Для вибору найкращого методу зниження ризиків необхідно використовувати оцінку ймовірності появи ризикової події для вибору найкращого методу.

Політика учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків має декілька різновидів [64]:

1. Виключення ризиків — це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.
2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.
3. Зменшення ризиків — це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.
4. Передача ризиків означає, що підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

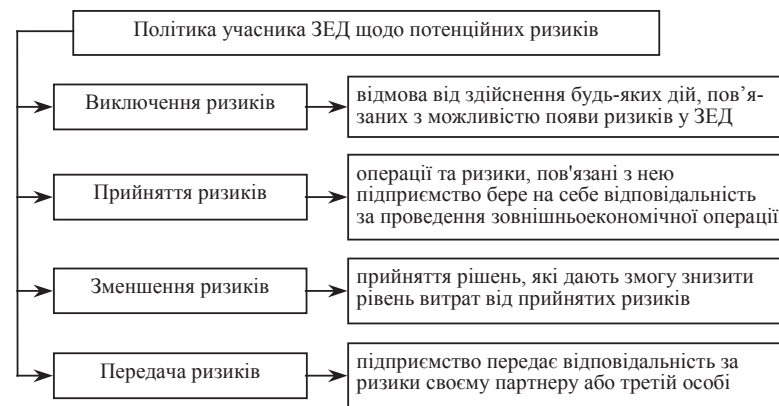


Рис. 15.3. Різновиди ведення політики ЗЕД щодо потенційних ризиків

Більшість рішень про уникнення ризику застосовується на стадії прийняття рішень. При цьому треба мати на увазі, що:

- уникнення можливих ризиків може бути просто неможливо; зокрема, що стосується ризиків цивільної відповідальності;
- уникнення одного ризику може призвести до виникнення інших;
- можливий обсяг прибутку від заняття певною діяльністю може значно перевищувати можливі втрати.

Однак важко уникнути ризику загалом, значну його частину фірмі доводиться приймати на себе. Прийняття ризику на себе може бути двох видів:

- 1) заплановане прийняття ризиків;
- 2) незаплановане прийняття ризиків.

У першому випадку фірмі відома частота можливих втрат, і ці втрати покриваються з поточного доходу, якщо в цілому вони невеликі. У цьому випадку мова йде про самострахування, тобто створення фірмою спеціального резервного фонду (фонду ризику) за рахунок відрахувань з прибутку на випадок виникнення непередбачуваної ситуації. При цьому самострахування доцільно тоді, коли вартість застрахованого майна відносно невелика в порівнянні з майновими та фінансовими критеріями всього бізнесу, а також коли ймовірність збитків надзвичайно мала. У другому випадку, при незапланованому прийнятті ризику фірмі доводиться покривати втрати з будь-яких ресурсів, що залишилися після понесених втрат.

Ефективним способом мінімізації ризику є скорочення втрат шляхом поділу (сегрегації) та об'єднання (комбінації) ризиків. Поділ ризику, як правило, здійснюється за рахунок поділу активів фірми. Суть його полягає в скороченні максимально можливих втрат за одну подію, але при цьому одночасно зростає число випадків ризику, які можна контролювати.

Після вибору оптимальних способів впливу на конкретні ризики є можливість сформулювати спільну стратегію управління всім комплексом ризиків підприємства. Це етап прийняття рішень, коли визначаються необхідні фінансові та трудові ресурси, відбувається постановка і розподіл завдань серед менеджерів, здійснюється аналіз ринку, проводяться консультації з фахівцями.

Заключним етапом управління ризиком є контроль і коригування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Контроль полягає в отриманні інформації від менеджерів про збитки та вжиті заходи щодо їх мінімізації, він може виражатись у виявленні нових обставин, що змінюють рівень ризику, передачі цих відомостей страхової компанії, спостереженні за ефективністю роботи систем забезпечення безпеки тощо. Періодично повинен відбуватися перегляд даних про ефективність використовуваних заходів з управління ризиками з урахуванням інформації про що відбулися за цей період збитки.

Усі заходи з управління ризиком можуть бути розділені на «до події» і «після події». Перші плануються і здійснюються завчасно, а друге

Більшість рішень про уникнення ризику застосовується на стадії прийняття рішень. При цьому треба мати на увазі, що:

- уникнення можливих ризиків може бути просто неможливо; зокрема, що стосується ризиків цивільної відповідальності;
- уникнення одного ризику може призвести до виникнення інших;
- можливий обсяг прибутку від заняття певною діяльністю може значно перевищувати можливі втрати.

Однак важко уникнути ризику загалом, значну його частину фірмі доводиться приймати на себе. Прийняття ризику на себе може бути двох видів:

- 1) заплановане прийняття ризиків;
- 2) незаплановане прийняття ризиків.

У першому випадку фірмі відома частота можливих втрат, і ці втрати покриваються з поточного доходу, якщо в цілому вони невеликі. У цьому випадку мова йде про самострахування, тобто створення фірмою спеціального резервного фонду (фонду ризику) за рахунок відрахувань з прибутку на випадок виникнення непередбачуваної ситуації. При цьому самострахування доцільно тоді, коли вартість застрахованого майна відносно невелика в порівнянні з майновими та фінансовими критеріями всього бізнесу, а також коли ймовірність збитків надзвичайно мала. У другому випадку, при незапланованому прийнятті ризику фірмі доводиться покривати втрати з будь-яких ресурсів, що залишилися після понесених втрат.

Ефективним способом мінімізації ризику є скорочення втрат шляхом поділу (сегрегації) та об'єднання (комбінації) ризиків. Поділ ризику, як правило, здійснюється за рахунок поділу активів фірми. Суть його полягає в скороченні максимально можливих втрат за одну подію, але при цьому одночасно зростає число випадків ризику, які можна контролювати.

Після вибору оптимальних способів впливу на конкретні ризики є можливість сформулювати спільну стратегію управління всім комплексом ризиків підприємства. Це етап прийняття рішень, коли визначаються необхідні фінансові та трудові ресурси, відбувається постановка і розподіл завдань серед менеджерів, здійснюється аналіз ринку, проводяться консультації з фахівцями.

Заключним етапом управління ризиком є контроль і коригування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Контроль полягає в отриманні інформації від менеджерів про збитки та вжиті заходи щодо їх мінімізації, він може виражатись у виявленні нових обставин, що змінюють рівень ризику, передачі цих відомостей страхової компанії, спостереженні за ефективністю роботи систем забезпечення безпеки тощо. Періодично повинен відбуватися перегляд даних про ефективність використовуваних заходів з управління ризиками з урахуванням інформації про що відбулися за цей період збитки.

Усі заходи з управління ризиком можуть бути розділені на «до події» і «після події». Перші плануються і здійснюються завчасно, а друге

— після того, як непередбачена подія вже відбулася. До заходів «до події» відносяться: страхування, самострахування, попереджувальні організаційно-технічні заходи, юридичні, договірні та інші заходи з передачі ризику. Заходи «після події» — це отримання коштів на ліквідацію збитків у вигляді фінансової допомоги, позик, тощо.

Одним з методів щодо управління ризиків щодо зниження ризиків є попередня перевірка потенційного партнера, з яким планується укласти контракт. Для цього необхідно оцінити ефективність його функціонування. Тільки після проведеної оцінки та здобутої інформації можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. У разі відповідності потенційного партнера вимогам, що висуваються для потенційного партнера для підприємства стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження. Так, ризик невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути за рахунок таких заходів [64]:

- укладання договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни;
- відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту;
- відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд;
- відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;
- відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин.

Для подолання загрози неплатоспроможності партнера використовують наступні інструменти:

- передбачення умови про чинність контракту після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця;
- передача права власності замовнику після повної сплати вартості товару (послуги);
- використання послуг банку щодо акредитивної форми розрахунків;
- укладання угоди з банком на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості.

Для зменшення можливих збитків використовують наступні методи [64]:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування, тобто використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.
4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою

— після того, як непередбачена подія вже відбулася. До заходів «до події» відносяться: страхування, самострахування, попереджувальні організаційно-технічні заходи, юридичні, договірні та інші заходи з передачі ризику. Заходи «після події» — це отримання коштів на ліквідацію збитків у вигляді фінансової допомоги, позик, тощо.

Одним з методів щодо управління ризиків щодо зниження ризиків є попередня перевірка потенційного партнера, з яким планується укласти контракт. Для цього необхідно оцінити ефективність його функціонування. Тільки після проведеної оцінки та здобутої інформації можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. У разі відповідності потенційного партнера вимогам, що висуваються для потенційного партнера для підприємства стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження. Так, ризик невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути за рахунок таких заходів [64]:

- укладання договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни;
- відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту;
- відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд;
- відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;
- відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин.

Для подолання загрози неплатоспроможності партнера використовують наступні інструменти:

- передбачення умови про чинність контракту після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця;
- передача права власності замовнику після повної сплати вартості товару (послуги);
- використання послуг банку щодо акредитивної форми розрахунків;
- укладання угоди з банком на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості.

Для зменшення можливих збитків використовують наступні методи [64]:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування, тобто використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.
4. 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.

5. Інші методи.

Страховання є найпоширенішим методом управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, тому що він простий у застосуванні та відносно низьковитратний. Мета страховання суб'єкта економіки — захист від фінансових наслідків (майнового збитку) внаслідок настання несприятливих подій. Економічна сутність страховання полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування в який для окремого страховальника встановлюються на рівні, значно меншому сум очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Страховання зовнішньоекономічних ризиків — це, комплекс видів страховання, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і закордонних учасників тих або інших форм міжнародного співробітництва. Він включає страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту (судна, літаки, автотранспорт тощо), будівельно-монтажного ризику, експортних кредитів, міжнародних торговельно-промислових та інших виставок, створених спільно з іноземними фірмами підприємств, майна діючих на нашій території іноземних компаній (філій) і функціонуючих в інших країнах українських організацій (представництв), страхування цивільної відповідальності українських та іноземних учасників економічного співробітництва й інші види страховання.[130]

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. Об'єктами страхування можуть бути як самі засоби транспорту, так і перевезені ними вантажі. Страховання вантажів часто називається карго, а страхування засобів транспорту — каско.

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судновласників. Юридичною базою для укладення договору морського страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Кодекс торговельного мореплавства України та інші законні й підзаконні акти [71, с. 27].

Існує чотири типові види договору морського страхування:

1. Страховання судна, як транспортного засобу, в основі якого бувають такі типові умови договорів:

- застереження RDC (running down clause);
- застереження про відповідальність перед третіми особами;
- застереження (free of particular average);
- застереження про загальну аварію;
- застереження про позови і трудові відносини;
- застереження про «абандон»;
- поділ ризику між страховиком і страховальником;
- договірні гарантії (застереження про мореплавство; застереження про девіацію; застереження про законність).

2. Страховання одержання плати за фрахт власником судна.

уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

5. Інші методи.

Страховання є найпоширенішим методом управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, тому що він простий у застосуванні та відносно низьковитратний. Мета страховання суб'єкта економіки — захист від фінансових наслідків (майнового збитку) внаслідок настання несприятливих подій. Економічна сутність страховання полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування в який для окремого страховальника встановлюються на рівні, значно меншому сум очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Страховання зовнішньоекономічних ризиків — це, комплекс видів страховання, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і закордонних учасників тих або інших форм міжнародного співробітництва. Він включає страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту (судна, літаки, автотранспорт тощо), будівельно-монтажного ризику, експортних кредитів, міжнародних торговельно-промислових та інших виставок, створених спільно з іноземними фірмами підприємств, майна діючих на нашій території іноземних компаній (філій) і функціонуючих в інших країнах українських організацій (представництв), страхування цивільної відповідальності українських та іноземних учасників економічного співробітництва й інші види страховання.[130]

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. Об'єктами страхування можуть бути як самі засоби транспорту, так і перевезені ними вантажі. Страховання вантажів часто називається карго, а страхування засобів транспорту — каско.

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судновласників. Юридичною базою для укладення договору морського страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Кодекс торговельного мореплавства України та інші законні й підзаконні акти [71, с. 27].

Існує чотири типові види договору морського страхування:

1. Страховання судна, як транспортного засобу, в основі якого бувають такі типові умови договорів:

- застереження RDC (running down clause);
- застереження про відповідальність перед третіми особами;
- застереження (free of particular average);
- застереження про загальну аварію;
- застереження про позови і трудові відносини;
- застереження про «абандон»;
- поділ ризику між страховиком і страховальником;
- договірні гарантії (застереження про мореплавство; застереження про девіацію; застереження про законність).

2. Страховання одержання плати за фрахт власником судна.

3. Страхування відповідальності товаровідправника або перевізника перед третіми особами.

4. Страхування вантажу [117, с. 54].

В автострахуванні підлягають страхуванню на добровільних засадах засоби автотранспорту, перевезення вантажів, цивільна відповідальність власників засобу автотранспорту. Об'єктом страхування засобів автотранспорту є легкові, вантажні автомобілі, автобуси тощо [31].

Відшкодовуються збитки, які спричинені втратою або пошкодженням застрахованих транспортних засобів внаслідок аварії, пожежі, вибуху, землетрусу, повені та інших стихійних явищ.

Міжнародна система страхування відома як «система Зеленої карти», яка набрала чинності 1 січня 1953 року і отримала свого назву за кольором і формою страхового полісу. Країни, які належать до міжнародної системи страхування, прийняли па себе зобов'язання щодо визнання на території будь-якої з цих країн страхового полісу щодо страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у міжнародному автомобільному сполученні. Основним елементом системи Зеленої карти є бюро країн-учасниць, які організують контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують разом зі страховими компаніями питання врегулювання заявлених претензій за страховими випадками. Безпосередньо відшкодування за Зеленою картою проводять уповноважені страхові організації [119, с. 71].

До поняття авіаційного страхування входять такі специфічні види ризиків: страхування літаків від загибелі і пошкодження; страхування відповідальності перед пасажиром за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів; страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатransпортних засобів; страхування команди; страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатransпортом; страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті [39].

Законодавством України встановлено, що обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації здійснюють з метою забезпечення захисту інтересів експлуатантів, пасажирів та третіх осіб. Обов'язкове авіаційне страхування передбачає:

- страхування відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошті, вантажу;
- страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам;
- страхування членів екіпажу повітряного судна та іншого авіаційного персоналу;
- страхування повітряних суден;
- страхування працівників замовника авіаційних робіт, осіб, пов'язаних із забезпеченням технологічного процесу під час виконання авіаційних робіт.

3. Страхування відповідальності товаровідправника або перевізника перед третіми особами.

4. Страхування вантажу [117, с. 54].

В автострахуванні підлягають страхуванню на добровільних засадах засоби автотранспорту, перевезення вантажів, цивільна відповідальність власників засобу автотранспорту. Об'єктом страхування засобів автотранспорту є легкові, вантажні автомобілі, автобуси тощо [31].

Відшкодовуються збитки, які спричинені втратою або пошкодженням застрахованих транспортних засобів внаслідок аварії, пожежі, вибуху, землетрусу, повені та інших стихійних явищ.

Міжнародна система страхування відома як «система Зеленої карти», яка набрала чинності 1 січня 1953 року і отримала свого назву за кольором і формою страхового полісу. Країни, які належать до міжнародної системи страхування, прийняли па себе зобов'язання щодо визнання на території будь-якої з цих країн страхового полісу щодо страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у міжнародному автомобільному сполученні. Основним елементом системи Зеленої карти є бюро країн-учасниць, які організують контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують разом зі страховими компаніями питання врегулювання заявлених претензій за страховими випадками. Безпосередньо відшкодування за Зеленою картою проводять уповноважені страхові організації [119, с. 71].

До поняття авіаційного страхування входять такі специфічні види ризиків: страхування літаків від загибелі і пошкодження; страхування відповідальності перед пасажиром за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів; страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатransпортних засобів; страхування команди; страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатransпортом; страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті [39].

Законодавством України встановлено, що обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації здійснюють з метою забезпечення захисту інтересів експлуатантів, пасажирів та третіх осіб. Обов'язкове авіаційне страхування передбачає:

- страхування відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошті, вантажу;
- страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам;
- страхування членів екіпажу повітряного судна та іншого авіаційного персоналу;
- страхування повітряних суден;
- страхування працівників замовника авіаційних робіт, осіб, пов'язаних із забезпеченням технологічного процесу під час виконання авіаційних робіт.

З метою відшкодування потерпілим від авіаційної події, стихійного лиха і підвищення безпеки авіації України створено страховий фонд безпеки авіації України. Цей фонд створено за рахунок надходження відрахувань від платежів з обов'язкових видів страхування, що визначено на законодавчому рівні України.

Страхування вантажів має три особливості, що вирізняють його поміж усіх інших видів страхування [39].

Перша — це вільна передача поліса, яка не потребує ніякої заяви страховику. Мається на увазі, що вантаж з моменту початку забезпечення страхового покриття (це збігається звичайно із завантаженням) вилучено з відання страхувальника; вантаж передано в розпорядження перевізника. Страхувальник фактично ним не опікується і нічого з вантажем зробити не може, отже цілком відсутня так звана «суб'єктивна небезпека», тобто та, що знаходиться в причинному зв'язку зі страхувальником. Тому страховику байдуже, хто стає власником вантажу, і в чийх руках знаходиться поліс.

Друга особливість — це можливість страхувати вантаж дорожче від його вартості в момент укладення договору страхування.

Третя особливість — це можливість страхувати за так званим генеральним (відкритим) полісом. Генеральний поліс — договір страхувальника зі страховиком про передачу страховику на страхування усіх відправлень вантажів певної фізичної чи юридичної особи протягом визначеного періоду (звичайно не перевищує 12 місяців). Завдяки такому договору страховик може максимально спростити формальності зі страхування. Від страхувальника потрібні щоразу тільки заявки про відправлення вантажу. Розрахунок за таким полісом виконується періодично за терміни, зазначені в договорі, а не за колим відправленням. І в цьому випадку зручності очевидні: простота і швидкість, тобто саме те, що так необхідно для здійснення операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України. Страхування зовнішньоекономічної діяльності включає майнове, особисте та страхування відповідальності. Комплексні види страхування, що передбачають поєднання в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в зовнішньоекономічній сфері.

Особливе місце займає страхування експортних кредитів. Сутність його полягає в зменшенні або усуненні кредитного ризику. Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцям, банківські позики постачальнику чи покупцям, зобов'язання і поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції тощо. Страхування кредитних ризиків захищає інтереси продавця або банку-кредитора на випадок неплатоспроможності боржника або несплати боргу з інших причин. Їх звичайно поділяють на дві основні групи. До першої можна віднести суто комерційний, або економічний, ризик (банкрутство приватного покуп-

З метою відшкодування потерпілим від авіаційної події, стихійного лиха і підвищення безпеки авіації України створено страховий фонд безпеки авіації України. Цей фонд створено за рахунок надходження відрахувань від платежів з обов'язкових видів страхування, що визначено на законодавчому рівні України.

Страхування вантажів має три особливості, що вирізняють його поміж усіх інших видів страхування [39].

Перша — це вільна передача поліса, яка не потребує ніякої заяви страховику. Мається на увазі, що вантаж з моменту початку забезпечення страхового покриття (це збігається звичайно із завантаженням) вилучено з відання страхувальника; вантаж передано в розпорядження перевізника. Страхувальник фактично ним не опікується і нічого з вантажем зробити не може, отже цілком відсутня так звана «суб'єктивна небезпека», тобто та, що знаходиться в причинному зв'язку зі страхувальником. Тому страховику байдуже, хто стає власником вантажу, і в чийх руках знаходиться поліс.

Друга особливість — це можливість страхувати вантаж дорожче від його вартості в момент укладення договору страхування.

Третя особливість — це можливість страхувати за так званим генеральним (відкритим) полісом. Генеральний поліс — договір страхувальника зі страховиком про передачу страховику на страхування усіх відправлень вантажів певної фізичної чи юридичної особи протягом визначеного періоду (звичайно не перевищує 12 місяців). Завдяки такому договору страховик може максимально спростити формальності зі страхування. Від страхувальника потрібні щоразу тільки заявки про відправлення вантажу. Розрахунок за таким полісом виконується періодично за терміни, зазначені в договорі, а не за колим відправленням. І в цьому випадку зручності очевидні: простота і швидкість, тобто саме те, що так необхідно для здійснення операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України. Страхування зовнішньоекономічної діяльності включає майнове, особисте та страхування відповідальності. Комплексні види страхування, що передбачають поєднання в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в зовнішньоекономічній сфері.

Особливе місце займає страхування експортних кредитів. Сутність його полягає в зменшенні або усуненні кредитного ризику. Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцям, банківські позики постачальнику чи покупцям, зобов'язання і поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції тощо. Страхування кредитних ризиків захищає інтереси продавця або банку-кредитора на випадок неплатоспроможності боржника або несплати боргу з інших причин. Їх звичайно поділяють на дві основні групи. До першої можна віднести суто комерційний, або економічний, ризик (банкрутство приватного покуп-

ця, відмова від платежу або прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін та ін.). До другої групи належать політичні ризики (воєнні дії, революції, заборона на платежі за кордон, консолідація боргів, націоналізація, конфіскація; неплатіж покупця, у ролі якого виступає державна організація; скасування імпоротної ліцензії, введення ембарго тощо).

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. Під перестрахуванням розуміється система економічних відносин між страховиками, яка дозволяє страховій компанії, 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, що настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Економічною сутністю перестрахування є перерозподіл страхового фонду між страховими організаціями. Прийняті в перестрахуванні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестрахування. Таким чином, у перестрахуванні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель [64].

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 та безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант — створення окремих установ, що працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Так, у Великобританії страхування таких ризиків здійснюється Департаментом гарантій експортних кредитів, компанією «Індемніті» та корпорацією «Ллойд»; у Німеччині — товариством «Гермес» і приватною компанією «Тройарбайт»; у Франції — товариством «Кафас»; в Італії — компанією «САЧЕ»; у США — «ОПК» тощо [39]. Як правило, такі страховики діють від імені і за рахунок уряду в рамках ліміту державних гарантій по експортних кредитах, що затверджується при прийнятті державного бюджету.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується на недосконалості ринку, оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Однак, страхування, як метод мінімізації ризику має ряд обмежень. По-перше, це ціна. Нерідко премія, запитувана страховиком за прийняття на себе ризику, перевищує ту ціну, яку принциповий страхувальник вважає розумною за трансферт ризику. По-друге, обмеженням ви-

ця, відмова від платежу або прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін та ін.). До другої групи належать політичні ризики (воєнні дії, революції, заборона на платежі за кордон, консолідація боргів, націоналізація, конфіскація; неплатіж покупця, у ролі якого виступає державна організація; скасування імпоротної ліцензії, введення ембарго тощо).

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. Під перестрахуванням розуміється система економічних відносин між страховиками, яка дозволяє страховій компанії, 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, що настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Економічною сутністю перестрахування є перерозподіл страхового фонду між страховими організаціями. Прийняті в перестрахуванні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестрахування. Таким чином, у перестрахуванні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель [64].

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 та безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант — створення окремих установ, що працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Так, у Великобританії страхування таких ризиків здійснюється Департаментом гарантій експортних кредитів, компанією «Індемніті» та корпорацією «Ллойд»; у Німеччині — товариством «Гермес» і приватною компанією «Тройарбайт»; у Франції — товариством «Кафас»; в Італії — компанією «САЧЕ»; у США — «ОПК» тощо [39]. Як правило, такі страховики діють від імені і за рахунок уряду в рамках ліміту державних гарантій по експортних кредитах, що затверджується при прийнятті державного бюджету.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується на недосконалості ринку, оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Однак, страхування, як метод мінімізації ризику має ряд обмежень. По-перше, це ціна. Нерідко премія, запитувана страховиком за прийняття на себе ризику, перевищує ту ціну, яку принциповий страхувальник вважає розумною за трансферт ризику. По-друге, обмеженням ви-

користання страхування є неможливість застрахувати деякі види ризиків, тому що вони не приймаються. Так, якщо ймовірність настання ризикової події дуже велика, то страхові фірми не беруться страхувати ці види ризику або вводять непомірно високі платежі.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності та несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*, тобто методи укладення поряд з основним контрактом контракту про купівлю в постачальників відповідного товару «на термін» (йдеться про більш пізній термін, ніж за основним контрактом) за фіксованою ціною.

Техніка хеджування полягає в наступному. Продавець реального товару, прагнучи застрахувати себе від передбачуваного зниження ціни, продає на біржі ф'ючерсний контракт на даний товар (хеджування продажем). У разі зниження цін він викупляє ф'ючерсний контракт, ціна на який також впала, і отримує прибуток на ф'ючерсному ринку, який повинен компенсувати недоотриману ним виручку на ринку реального товару.

Перевага таких методів — можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків відносять порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валюту ціни (позики) стосовно валюту платежу в період між підписанням контракту або кредитної угоди і здійсненням платежу викликає валютний ризик. Найбільш простим і найпоширенішим методом страхування валютних ризиків є золоті й валютні захисні застереження. Золоте застереження засноване на фіксації золотого вмісту валюту платежу на дату укладання контракту і перерахуванні суми платежу пропорційно до зміни золотого вмісту на дату виконання.

Захист від ризиків з допомогою валютних застережень належить до так званого нестрахового захисту, оскільки не передбачає розміщення цих ризиків на страхування у страхових компаніях. Сутність цих застережень зводиться до встановлення в контракті, а саме у двох його статтях — «ціна товару» та «умови платежу» — таких умов, які зводили б до мінімуму можливі валютні втрати. Валютне застереження — умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюту застереження з метою страхування валютного або кредитного ризику експортера або кредитора. Найбільш поширена форма валютного застереження — незбігання валюту ціни і валюту платежу. При цьому експортер або кредитор зацікавлений у тому, щоб за валюту ціни вибиралася найбільш стійка валюта або валюта, підвищення курсу якої прогнозується. Багатовалютне застереження —

користання страхування є неможливість застрахувати деякі види ризиків, тому що вони не приймаються. Так, якщо ймовірність настання ризикової події дуже велика, то страхові фірми не беруться страхувати ці види ризику або вводять непомірно високі платежі.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності та несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*, тобто методи укладення поряд з основним контрактом контракту про купівлю в постачальників відповідного товару «на термін» (йдеться про більш пізній термін, ніж за основним контрактом) за фіксованою ціною.

Техніка хеджування полягає в наступному. Продавець реального товару, прагнучи застрахувати себе від передбачуваного зниження ціни, продає на біржі ф'ючерсний контракт на даний товар (хеджування продажем). У разі зниження цін він викупляє ф'ючерсний контракт, ціна на який також впала, і отримує прибуток на ф'ючерсному ринку, який повинен компенсувати недоотриману ним виручку на ринку реального товару.

Перевага таких методів — можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків відносять порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валюту ціни (позики) стосовно валюту платежу в період між підписанням контракту або кредитної угоди і здійсненням платежу викликає валютний ризик. Найбільш простим і найпоширенішим методом страхування валютних ризиків є золоті й валютні захисні застереження. Золоте застереження засноване на фіксації золотого вмісту валюту платежу на дату укладання контракту і перерахуванні суми платежу пропорційно до зміни золотого вмісту на дату виконання.

Захист від ризиків з допомогою валютних застережень належить до так званого нестрахового захисту, оскільки не передбачає розміщення цих ризиків на страхування у страхових компаніях. Сутність цих застережень зводиться до встановлення в контракті, а саме у двох його статтях — «ціна товару» та «умови платежу» — таких умов, які зводили б до мінімуму можливі валютні втрати. Валютне застереження — умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюту застереження з метою страхування валютного або кредитного ризику експортера або кредитора. Найбільш поширена форма валютного застереження — незбігання валюту ціни і валюту платежу. При цьому експортер або кредитор зацікавлений у тому, щоб за валюту ціни вибиралася найбільш стійка валюта або валюта, підвищення курсу якої прогнозується. Багатовалютне застереження —

умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу кошика валют, що заздалегідь вибираються за згодою сторін

Сучасними методами страхування валютних ризиків експортерів і кредиторів є: валютні опціони, форвардні валютні операції, валютні ф'ючерси, міжбанківські операції «своп».

Опціонні операції — це угоди, що дають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, тоді як другий учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

Зміст **форвардних валютних операцій** полягає в купівлі чи продажі певних сум відповідної валюти за заздалегідь обумовленим курсом на базі поточних ринкових котирувань із її фактичним переданням у розпорядження контрагента у певний строк у майбутньому (звичайно на дату розрахунків за комерційними операціями). У такий спосіб банки страхують себе та своїх клієнтів від можливих валютних збитків під час проведення останніми зовнішньоторговельних операцій. Крім того, банки часто практикують диверсифікацію складу своїх валютних резервів, скорочуючи в них питому вагу нестійких валют і збільшуючи питому вагу стійких валют.

Ф'ючерсні операції — це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і поставки валюти відбуваються в строго визначені терміни. Поставка валюти за контрактом повинна здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальна поставка валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

Угоди типу «своп» — комбінація двох протилежних конверсійних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування. При цьому одна із зазначених операцій є терміною, а інша — угодою з негайною поставкою.

Також у світовій практиці для страхування експортерів і кредиторів від інфляційного ризику використовують товарно-цінові застереження.

Товарно-цінове застереження — умова, що включається в міжнародний контракт з метою страхування від інфляційного ризику. До товарно-цінових застережень відносять [64]:

1. Застереження про змінну ціну, що підвищується залежно від ціноутворювальних чинників.

2. Індексне застереження — умова, за якою суми платежу змінюються пропорційно до зміни цін за період з дати підписання до моменту виконання зобов'язання. Індексні застереження не набули значного поширення у світовій практиці через труднощі з вибором і перерахуванням індексів, що реально відображають зростання цін.

умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу кошика валют, що заздалегідь вибираються за згодою сторін

Сучасними методами страхування валютних ризиків експортерів і кредиторів є: валютні опціони, форвардні валютні операції, валютні ф'ючерси, міжбанківські операції «своп».

Опціонні операції — це угоди, що дають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, тоді як другий учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

Зміст **форвардних валютних операцій** полягає в купівлі чи продажі певних сум відповідної валюти за заздалегідь обумовленим курсом на базі поточних ринкових котирувань із її фактичним переданням у розпорядження контрагента у певний строк у майбутньому (звичайно на дату розрахунків за комерційними операціями). У такий спосіб банки страхують себе та своїх клієнтів від можливих валютних збитків під час проведення останніми зовнішньоторговельних операцій. Крім того, банки часто практикують диверсифікацію складу своїх валютних резервів, скорочуючи в них питому вагу нестійких валют і збільшуючи питому вагу стійких валют.

Ф'ючерсні операції — це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і поставки валюти відбуваються в строго визначені терміни. Поставка валюти за контрактом повинна здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальна поставка валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

Угоди типу «своп» — комбінація двох протилежних конверсійних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування. При цьому одна із зазначених операцій є терміною, а інша — угодою з негайною поставкою.

Також у світовій практиці для страхування експортерів і кредиторів від інфляційного ризику використовують товарно-цінові застереження.

Товарно-цінове застереження — умова, що включається в міжнародний контракт з метою страхування від інфляційного ризику. До товарно-цінових застережень відносять [64]:

1. Застереження про змінну ціну, що підвищується залежно від ціноутворювальних чинників.

2. Індексне застереження — умова, за якою суми платежу змінюються пропорційно до зміни цін за період з дати підписання до моменту виконання зобов'язання. Індексні застереження не набули значного поширення у світовій практиці через труднощі з вибором і перерахуванням індексів, що реально відображають зростання цін.

3. Комбіноване валютно-товарне застереження використовується для регулювання суми платежу з урахуванням зміни валютних курсів і товарних цін. У випадку однонаправленої динаміки зміни валютних курсів і товарних цін підрахунок сум платежу відбувається пропорційно до чинника, що максимально змінився

Розрахунково-кредитні відносини складають окрему специфічну галузь управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності, що базуються на проведенні математичних розрахунків. До основних відносять: застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитиву при розрахунках за постачання товару; використання банківських гарантій.

Для розрахунково-кредитного механізму зниження ризиків існують переваги (простота і доступність використання для учасників зовнішньоекономічної діяльності) та недоліки (порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг).

Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської і біржової справи у світі надає учасникам ЗЕД 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. Говорячи про заходи щодо мінімізації ризиків, необхідно також мати на увазі, що, перш ніж звертатися за допомогою в інші організації, фірма повинна використовувати всі можливі внутрішні джерела зниження ризику, такі як: перевірка передбачуваних партнерів; грамотне складання контракту угоди; планування і прогнозування діяльності фірми; ретельний підбір кадрів фірми. Грамотне застосування усього інструментарію управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності дозволить визначити їх оптимальний рівень, який сприятиме розвитку компанії та зростанню прибутку від діяльності на міжнародних ринках.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Чи передбачає появу специфічних ризиків діяльність суб'єктів господарювання на міжнародних ринках, якщо так, то яких?
2. Чи відрізняються методи зниження ризиків ЗЕД від ризиків, що виникають при діяльності на внутрішньому ринку?
3. Чи можливо управляти ризиками у сфері ЗЕД? Яким чином це можна робити?
4. Визначте переваги та недоліки використання методів страхування валютних ризиків у ЗЕД.
5. Чи обмежується управління транспортними ризиками використанням правил «Інкотермс-2010»?

3. Комбіноване валютно-товарне застереження використовується для регулювання суми платежу з урахуванням зміни валютних курсів і товарних цін. У випадку однонаправленої динаміки зміни валютних курсів і товарних цін підрахунок сум платежу відбувається пропорційно до чинника, що максимально змінився

Розрахунково-кредитні відносини складають окрему специфічну галузь управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності, що базуються на проведенні математичних розрахунків. До основних відносять: застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитиву при розрахунках за постачання товару; використання банківських гарантій.

Для розрахунково-кредитного механізму зниження ризиків існують переваги (простота і доступність використання для учасників зовнішньоекономічної діяльності) та недоліки (порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг).

Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської і біржової справи у світі надає учасникам ЗЕД 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. Говорячи про заходи щодо мінімізації ризиків, необхідно також мати на увазі, що, перш ніж звертатися за допомогою в інші організації, фірма повинна використовувати всі можливі внутрішні джерела зниження ризику, такі як: перевірка передбачуваних партнерів; грамотне складання контракту угоди; планування і прогнозування діяльності фірми; ретельний підбір кадрів фірми. Грамотне застосування усього інструментарію управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності дозволить визначити їх оптимальний рівень, який сприятиме розвитку компанії та зростанню прибутку від діяльності на міжнародних ринках.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Чи передбачає появу специфічних ризиків діяльність суб'єктів господарювання на міжнародних ринках, якщо так, то яких?
2. Чи відрізняються методи зниження ризиків ЗЕД від ризиків, що виникають при діяльності на внутрішньому ринку?
3. Чи можливо управляти ризиками у сфері ЗЕД? Яким чином це можна робити?
4. Визначте переваги та недоліки використання методів страхування валютних ризиків у ЗЕД.
5. Чи обмежується управління транспортними ризиками використанням правил «Інкотермс-2010»?

Розділ 16. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

16.1. Сутність, особливості та види регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення — переміщення вантажів або пасажирів за допомогою будь-якого виду транспорту з пункту відправлення до пункту призначення, які знаходяться на територіях різних країн або на території іноземної країни.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті — законом країни призначення.

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певну специфіку [112]:

1. Регулювання міжнародних перевезень здійснюють міжнародні організації і, відповідно їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах — транспортних конвенціях. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

3. Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими ознаками [82]: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції (рис. 16.1).

За ознакою кількості сторін правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

- багатостороннім — при регулюванні багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким виконується перевезення;

- двостороннім — при регулюванні двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

- одностороннім (національне законодавство) — це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, що ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні перевезення.

Розділ 16. ТРАНСПОРТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

16.1. Сутність, особливості та види регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення — переміщення вантажів або пасажирів за допомогою будь-якого виду транспорту з пункту відправлення до пункту призначення, які знаходяться на територіях різних країн або на території іноземної країни.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті — законом країни призначення.

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певну специфіку [112]:

1. Регулювання міжнародних перевезень здійснюють міжнародні організації і, відповідно їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах — транспортних конвенціях. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

3. Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими ознаками [82]: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції (рис. 16.1).

За ознакою кількості сторін правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

- багатостороннім — при регулюванні багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким виконується перевезення;

- двостороннім — при регулюванні двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

- одностороннім (національне законодавство) — це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, що ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні перевезення.



Рис. 16.1. Види правового регулювання міжнародних перевезень

За предметом договору, тобто залежно від виду транспорту, регулювання відбувається за наступними напрямками:

1. Міжнародне регулювання морських та річкових перевезень. Основними угодами є: Міжнародна конвенція з морського права — Брюссель, 1922 р.; Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (Гаагські правила) (1924 р.); Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.); Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967 р.); Конвенція ООН про морське перевезення вантажів (1978 р.); Конвенція про режим судноплавства на Дунаї; Конвенція про обмеження відповідальності власників суден внутрішнього плавання (1973р); Конвенція про договір міжнародного перевезення пасажирів та багажу внутрішніми водними шляхами (1976 р.) тощо.

2. Міжнародне регулювання повітряних перевезень. Рекомендації щодо затвердження єдиних правил авіаперевезень, рівня, побудови і правил застосування тарифів Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) 1945 р.; Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил стосовно міжнародних повітряних перевезень (із змінами) 1929 р. її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 р. та гватемальський протокол 1971 р.; Токійська конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна; Монреальська конвенція 1971 р. про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації; Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден тощо.

3. Міжнародне регулювання у сфері залізничного транспорту. Основними угодами є: Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ) 1980 р.; Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) 1950 р.; Угода про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС) 1950р.; Європейська угода про міжнародні магістральні залізничні лінії, 31 травня 1985 р.

4. Міжнародне регулювання автомобільних перевезень. Міжнародні організації, що займаються питаннями організації автомобільних перевезень: Комітет із внутрішнього транспорту (КВТ) Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН, Міжнародний союз автомобільного



Рис. 16.1. Види правового регулювання міжнародних перевезень

За предметом договору, тобто залежно від виду транспорту, регулювання відбувається за наступними напрямками:

1. Міжнародне регулювання морських та річкових перевезень. Основними угодами є: Міжнародна конвенція з морського права — Брюссель, 1922 р.; Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (Гаагські правила) (1924 р.); Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.); Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967 р.); Конвенція ООН про морське перевезення вантажів (1978 р.); Конвенція про режим судноплавства на Дунаї; Конвенція про обмеження відповідальності власників суден внутрішнього плавання (1973р); Конвенція про договір міжнародного перевезення пасажирів та багажу внутрішніми водними шляхами (1976 р.) тощо.

2. Міжнародне регулювання повітряних перевезень. Рекомендації щодо затвердження єдиних правил авіаперевезень, рівня, побудови і правил застосування тарифів Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) 1945 р.; Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил стосовно міжнародних повітряних перевезень (із змінами) 1929 р. її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 р. та гватемальський протокол 1971 р.; Токійська конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна; Монреальська конвенція 1971 р. про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації; Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден тощо.

3. Міжнародне регулювання у сфері залізничного транспорту. Основними угодами є: Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ) 1980 р.; Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) 1950 р.; Угода про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС) 1950р.; Європейська угода про міжнародні магістральні залізничні лінії, 31 травня 1985 р.

4. Міжнародне регулювання автомобільних перевезень. Міжнародні організації, що займаються питаннями організації автомобільних перевезень: Комітет із внутрішнього транспорту (КВТ) Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН, Міжнародний союз автомобільного

транспорту (МСАТ). Основними угодами є: Конвенція про оподаткування дорожніх транспортних засобів, що використовуються для міжнародних перевезень вантажів (1950 р.); Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом (1956 р.); Конвенція про шляховий рух (1968), Конвенція про дорожні знаки та сигнали (1968), Європейська угода про міжнародне перевезення небезпечних вантажів (1957 р.); Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (1973 р.); Європейська угода про міжнародні автомагістралі (1975 р.); Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів з застосуванням книжки Міжнародного дорожнього перевезення (МДП) (Конвенція TIR) (1975 р.), Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997) тощо.

5. Міжнародне регулювання переміщення трубопровідним транспортом та лініями електропередач

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають Закони України: «Про транспорт», «Про трубопровідний транспорт», «Про дорожній рух», «Про підприємництво», «Про захист прав споживачів», «Про підприємства в Україні»; Кодекси: Цивільний, Митний, Кодекс торговельного мореплавства України, Повітряний кодекс України; Постанови Кабінету Міністрів України «Питання пропуску через державний кордон автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними», «Про митний контроль та митне оформлення природного газу, нафти, нафтопродуктів, етилену і аміаку, що переміщуються через митний кордон України трубопровідним транспортом», «Про митний контроль і митне оформлення електроенергії, що переміщується через митний кордон України»; Статут залізниць України тощо.

Конкретні умови перевезень залежно від виду транспорту регулює значна кількість двосторонніх договорів. Так, за участю України укладено міжурядову Угоду з Польщею про міжнародні автомобільні перевезення (18 травня 1992 р.); з Соціалістичною Республікою В'єтнам про торгове судноплавство (20 липня 1992 р.) та ін.

Питання, пов'язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України «Про транзит вантажів» від 20 жовтня 1999 р. Норми Закону проголошують принцип свободи транзиту вантажів, торкаються питань маршрутів та способів транзиту вантажів. Зазначається, що транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до перевезення згідно з договором (контрактом). У Законі визначені основні положення стосовно тарифів і розрахунків при транзиті вантажів, вказано на можливість надання транзитних послуг (робіт), на застосування цивільно-правової відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про транзит вантажів.

транспорту (МСАТ). Основними угодами є: Конвенція про оподаткування дорожніх транспортних засобів, що використовуються для міжнародних перевезень вантажів (1950 р.); Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом (1956 р.); Конвенція про шляховий рух (1968), Конвенція про дорожні знаки та сигнали (1968), Європейська угода про міжнародне перевезення небезпечних вантажів (1957 р.); Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (1973 р.); Європейська угода про міжнародні автомагістралі (1975 р.); Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів з застосуванням книжки Міжнародного дорожнього перевезення (МДП) (Конвенція TIR) (1975 р.), Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997) тощо.

5. Міжнародне регулювання переміщення трубопровідним транспортом та лініями електропередач

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають Закони України: «Про транспорт», «Про трубопровідний транспорт», «Про дорожній рух», «Про підприємництво», «Про захист прав споживачів», «Про підприємства в Україні»; Кодекси: Цивільний, Митний, Кодекс торговельного мореплавства України, Повітряний кодекс України; Постанови Кабінету Міністрів України «Питання пропуску через державний кордон автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними», «Про митний контроль та митне оформлення природного газу, нафти, нафтопродуктів, етилену і аміаку, що переміщуються через митний кордон України трубопровідним транспортом», «Про митний контроль і митне оформлення електроенергії, що переміщується через митний кордон України»; Статут залізниць України тощо.

Конкретні умови перевезень залежно від виду транспорту регулює значна кількість двосторонніх договорів. Так, за участю України укладено міжурядову Угоду з Польщею про міжнародні автомобільні перевезення (18 травня 1992 р.); з Соціалістичною Республікою В'єтнам про торгове судноплавство (20 липня 1992 р.) та ін.

Питання, пов'язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України «Про транзит вантажів» від 20 жовтня 1999 р. Норми Закону проголошують принцип свободи транзиту вантажів, торкаються питань маршрутів та способів транзиту вантажів. Зазначається, що транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до перевезення згідно з договором (контрактом). У Законі визначені основні положення стосовно тарифів і розрахунків при транзиті вантажів, вказано на можливість надання транзитних послуг (робіт), на застосування цивільно-правової відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про транзит вантажів.

16.2. Організація міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства транспорту України в особі Державного департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України. Мінтранс, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності.[131]

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав і України зокрема передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію).

Ліцензування окремих видів діяльності в галузі транспорту запроваджується з метою (ст.3 Закону України «Про транспорт»): забезпечення безпеки і надійності роботи транспорту; обмеження монополізму та розвитку конкуренції; створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту.

Ліцензуванню підлягають:

- надання послуг з міжнародних перевезень пасажирів чи небезпечних вантажів автомобільним транспортом;
- надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Питання ліцензування міжнародних перевезень регламентує Інструкція про порядок видачі спеціальних дозволів (ліцензій) на надання транспортно-експедиційних послуг, умови здійснення та контроль за їх дотриманням при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, що затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 17 лютого 1994 р., а також Інструкція про умови і правила провадження підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом та контроль за їх дотриманням, затверджена наказом ліцензійної палати України, Міністерством транспорту України від 11 травня 1999 р. за № 45/249.

16.2. Організація міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства транспорту України в особі Державного департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України. Мінтранс, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності.[131]

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав і України зокрема передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію).

Ліцензування окремих видів діяльності в галузі транспорту запроваджується з метою (ст.3 Закону України «Про транспорт»): забезпечення безпеки і надійності роботи транспорту; обмеження монополізму та розвитку конкуренції; створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту.

Ліцензуванню підлягають:

- надання послуг з міжнародних перевезень пасажирів чи небезпечних вантажів автомобільним транспортом;
- надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Питання ліцензування міжнародних перевезень регламентує Інструкція про порядок видачі спеціальних дозволів (ліцензій) на надання транспортно-експедиційних послуг, умови здійснення та контроль за їх дотриманням при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, що затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 17 лютого 1994 р., а також Інструкція про умови і правила провадження підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом та контроль за їх дотриманням, затверджена наказом ліцензійної палати України, Міністерством транспорту України від 11 травня 1999 р. за № 45/249.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у добромu стані є метою транспортування. Основними завданнями транспортування є: перевезення за безпечним маршрутом; якісне сервісне обслуговування; мінімальні витрати. Кожен вид транспорту має свої переваги й недоліки і в тих чи інших випадках найвигіднішу сферу застосування (табл. 16.1).

Виділяють шість основних факторів, що впливають на вибір виду транспорту:

- час доставки;
- частота відправлень вантажу;
- надійність дотримання графіка доставки;
- здатність перевозити різні вантажі;
- здатність доставки вантаж у будь-яку точку території;
- вартість перевезення.

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники враховують до шести факторів одночасно. Так, якщо відправника цікавить швидкість, його основний вибір зосереджується на повітряному або автомобільному транспорті. Якщо його мета-мінімальні витрати, вибір обмежується водним і трубопровідним транспортом. Найбільше переваг пов'язано з використанням автомобільного транспорту чим і пояснюється зростання його частки в обсязі перевезень. Однак, остаточний висновок про варіант доставки вантажів ґрунтується на техніко-економічних розрахунках.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багатьох інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того самого вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД). [82]

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; у такому разі краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у добромu стані є метою транспортування. Основними завданнями транспортування є: перевезення за безпечним маршрутом; якісне сервісне обслуговування; мінімальні витрати. Кожен вид транспорту має свої переваги й недоліки і в тих чи інших випадках найвигіднішу сферу застосування (табл. 16.1).

Виділяють шість основних факторів, що впливають на вибір виду транспорту:

- час доставки;
- частота відправлень вантажу;
- надійність дотримання графіка доставки;
- здатність перевозити різні вантажі;
- здатність доставки вантаж у будь-яку точку території;
- вартість перевезення.

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники враховують до шести факторів одночасно. Так, якщо відправника цікавить швидкість, його основний вибір зосереджується на повітряному або автомобільному транспорті. Якщо його мета-мінімальні витрати, вибір обмежується водним і трубопровідним транспортом. Найбільше переваг пов'язано з використанням автомобільного транспорту чим і пояснюється зростання його частки в обсязі перевезень. Однак, остаточний висновок про варіант доставки вантажів ґрунтується на техніко-економічних розрахунках.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багатьох інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того самого вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД). [82]

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; у такому разі краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Таблиця 16.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ТРАНСПОРТУ

Вид транспорту	Переваги	Недоліки	Сфера застосування	Товари, що перевозяться
Залізничний	Низька собівартість перевезень. Висока провізна і пропускна здатність. Регулярність.	Обмежена кількість перевізників. Невелика швидкість. Великі капітальні вкладення у виробничо-технічну базу. Висока матеріалоемність і енергосміність перевезень. Низька доступність до кінцевих споживачів. Недостатньо високе збереження вантажу.	Практично не обмежена	Сільськогосподарські продукти, корисні копалини, пісок, автомобілі, хімікати
Морський і внутрішній водний (річковий)	Низька собівартість перевезень на далекі відстані. Можливість міжконтинентальних перевезень. Висока провізна і пропускна здатність. Не вимагає капітальних вкладень у будівництво провізних шляхів	Обмеженість. Низька швидкість доставки. Залежність від географічних, навігаційних і погодних умов. Необхідність створення складної портової інфраструктури. Жорсткі вимоги до упакування. Мала частота відправлень. Недостатня надійність перевезень і збереження вантажу	Практично не обмежена	Нафта, пісок, зерно, гравій, металургійні руди, вугілля
Автомобільний	Висока доступність. Велика маневреність і гнучкість. Висока швидкість доставки вантажу. Маневреність. Можливість використання різних маршрутів і схем доставки. Високе збереження вантажу, можливість його відправлення маленькими партиями. Широкий вибір перевізника.	Низька продуктивність. Залежність від погодних та дорожніх умов. Відносно висока собівартість перевезень на великі відстані. Низький рівень експлуатаційних показників.	На короткі відстані	Одяг, книги, комп'ютери, паперові товари
Повітряний	Найвища швидкість доставки вантажу. Висока надійність. Найкраще збереження вантажу. Найбільш короткі маршрути перевезень.	Мала провізна спроможність. Висока собівартість перевезень. Висока капіталоемність, матеріало- і енергосміність перевезень. Залежність від погодних умов. Недостатня географічна доступність.	Практично не обмежена	Прилади, швидкозсувні харчові продукти
Трубопровідний	Найбільш дешевий. Висока пропускна здатність. Високе збереження вантажу. Низька капіталомісткість	Обмеженість видів вантажу. Обмежена доступність малих обсягів транспорттованих вантажів	Обмежена номенклатурою вантажів	Нафта, кам'яне вугілля, хімікати

Таблиця 16.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ТРАНСПОРТУ

Вид транспорту	Переваги	Недоліки	Сфера застосування	Товари, що перевозяться
Залізничний	Низька собівартість перевезень. Висока провізна і пропускна здатність. Регулярність.	Обмежена кількість перевізників. Невелика швидкість. Великі капітальні вкладення у виробничо-технічну базу. Висока матеріалоемність і енергосміність перевезень. Низька доступність до кінцевих споживачів. Недостатньо високе збереження вантажу.	Практично не обмежена	Сільськогосподарські продукти, корисні копалини, пісок, автомобілі, хімікати
Морський і внутрішній водний (річковий)	Низька собівартість перевезень на далекі відстані. Можливість міжконтинентальних перевезень. Висока провізна і пропускна здатність. Не вимагає капітальних вкладень у будівництво провізних шляхів	Обмеженість. Низька швидкість доставки. Залежність від географічних, навігаційних і погодних умов. Необхідність створення складної портової інфраструктури. Жорсткі вимоги до упакування. Мала частота відправлень. Недостатня надійність перевезень і збереження вантажу	Практично не обмежена	Нафта, пісок, зерно, гравій, металургійні руди, вугілля
Автомобільний	Висока доступність. Велика маневреність і гнучкість. Висока швидкість доставки вантажу. Маневреність. Можливість використання різних маршрутів і схем доставки. Високе збереження вантажу, можливість його відправлення маленькими партиями. Широкий вибір перевізника.	Низька продуктивність. Залежність від погодних та дорожніх умов. Відносно висока собівартість перевезень на великі відстані. Низький рівень експлуатаційних показників.	На короткі відстані	Одяг, книги, комп'ютери, паперові товари
Повітряний	Найвища швидкість доставки вантажу. Висока надійність. Найкраще збереження вантажу. Найбільш короткі маршрути перевезень.	Мала провізна спроможність. Висока собівартість перевезень. Висока капіталоемність, матеріало- і енергосміність перевезень. Залежність від погодних умов. Недостатня географічна доступність.	Практично не обмежена	Прилади, швидкозсувні харчові продукти
Трубопровідний	Найбільш дешевий. Висока пропускна здатність. Високе збереження вантажу. Низька капіталомісткість	Обмеженість видів вантажу. Обмежена доступність малих обсягів транспорттованих вантажів	Обмежена номенклатурою вантажів	Нафта, кам'яне вугілля, хімікати

Вартість перевезення. На вартість транспортних послуг, що надаються у сфері ЗЕД, впливають всі фактори, що характеризують розвиток ринкової економіки. Насамперед це коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо. Найдешевший водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчий — авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Автотранспортом перевозяться порівняно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатранспортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються або потребують терміновою доставки з інших причин. [131]

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним.

Підставою виникнення господарських зобов'язань з міжнародного перевезення вантажів є договір перевезення вантажу.

Договір перевезення вантажу є різновидом договорів, що укладаються у зв'язку із здійсненням перевезень (поряд з договорами перевезення пасажирів, пошти тощо). Правова сутність цього договору полягає в тому, що, по-перше, він опосередковує відносини суб'єктів господарювання з надання одного з видів транспортних послуг — перевезення вантажів, що дозволяє віднести його до числа транспортних договорів (поряд з договором транспортної експедиції, фрахтування морського судна тощо); по-друге, він містить зобов'язання сторін, що виникають у зв'язку із здійсненням одного з видів господарської діяльності — переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання тим чи іншим видом транспорту, що надає підстави розглядати його як різновид господарських договорів. Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до суперечок, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, Міжнародною торговельною палатою (МТП) в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС». Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. На сьогодні ІНКОТЕРМС діє в новітній редакції 2010 р. Зміст базисних умов та сферу їх застосування було розглянуто у розділі 4.

Вартість перевезення. На вартість транспортних послуг, що надаються у сфері ЗЕД, впливають всі фактори, що характеризують розвиток ринкової економіки. Насамперед це коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо. Найдешевший водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчий — авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Автотранспортом перевозяться порівняно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатранспортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються або потребують терміновою доставки з інших причин. [131]

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним.

Підставою виникнення господарських зобов'язань з міжнародного перевезення вантажів є договір перевезення вантажу.

Договір перевезення вантажу є різновидом договорів, що укладаються у зв'язку із здійсненням перевезень (поряд з договорами перевезення пасажирів, пошти тощо). Правова сутність цього договору полягає в тому, що, по-перше, він опосередковує відносини суб'єктів господарювання з надання одного з видів транспортних послуг — перевезення вантажів, що дозволяє віднести його до числа транспортних договорів (поряд з договором транспортної експедиції, фрахтування морського судна тощо); по-друге, він містить зобов'язання сторін, що виникають у зв'язку із здійсненням одного з видів господарської діяльності — переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання тим чи іншим видом транспорту, що надає підстави розглядати його як різновид господарських договорів. Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до суперечок, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, Міжнародною торговельною палатою (МТП) в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС». Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. На сьогодні ІНКОТЕРМС діє в новітній редакції 2010 р. Зміст базисних умов та сферу їх застосування було розглянуто у розділі 4.

Отже, транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності — це система технічних, технологічних елементів, економічних, комерційно-правових, організаційних чинників, методів управління транспортними операціями у сфері виробництва, обігу і споживання товарів, що переміщуються між країнами.

16.3. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту

Географічне розташування території України дає змогу на відміну від багатьох країн Європи розвивати транспортні зв'язки в усіх напрямках, використовуючи практично всі види транспорту. Транспортні системи з використанням залізничного, автомобільного, водного, авіаційного транспорту мають розвинуту мережу магістральних сполучень, здатні забезпечити внутрішні та транзитні перевезення пасажирів та вантажів, а також зовнішньоекономічні транспортні зв'язки України з іншими державами. Вихід до Чорного та Азовського морів, судноплавність Дніпра та Дунаю відкривають можливості для комплексного використання різних видів транспорту, створюючи, таким чином, транспортні системи для прискореного та ефективного забезпечення потреб країни в перевезеннях. [72]

Розподіл експорту-імпорту товарів за основними видами транспортних засобів у 2010 р. наведено у табл. 16.2.

Таблиця 16.2

РОЗПОДІЛ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ ЗА ОСНОВНИМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ У 2010 Р.

Вид транспортування	Експорт			Імпорт		
	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но об-сягу	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но об-сягу
Усього	51430,5	129,6	100,0	60739,9	133,7	100,0
у тому числі						
Морське судно	22374,4	126,9	43,5	3199,4	157,2	5,3
Контейнер на морському судні	1546,2	125,6	3,0	5618,5	149,2	9,3
Залізничний вагон на морському судні	453,7	134,4	0,9	95,1	113,3	0,2
Вантажний автомобіль на морському судні	372,8	132,2	0,7	213,0	125,7	0,4
Залізничний вагон	13695,1	143,6	26,6	9440,6	155,1	15,5
Контейнер на залізничному вагоні	148,7	161,5	0,3	194,0	131,1	0,3

Отже, транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності — це система технічних, технологічних елементів, економічних, комерційно-правових, організаційних чинників, методів управління транспортними операціями у сфері виробництва, обігу і споживання товарів, що переміщуються між країнами.

16.3. Особливості міжнародних перевезень різними видами транспорту

Географічне розташування території України дає змогу на відміну від багатьох країн Європи розвивати транспортні зв'язки в усіх напрямках, використовуючи практично всі види транспорту. Транспортні системи з використанням залізничного, автомобільного, водного, авіаційного транспорту мають розвинуту мережу магістральних сполучень, здатні забезпечити внутрішні та транзитні перевезення пасажирів та вантажів, а також зовнішньоекономічні транспортні зв'язки України з іншими державами. Вихід до Чорного та Азовського морів, судноплавність Дніпра та Дунаю відкривають можливості для комплексного використання різних видів транспорту, створюючи, таким чином, транспортні системи для прискореного та ефективного забезпечення потреб країни в перевезеннях. [72]

Розподіл експорту-імпорту товарів за основними видами транспортних засобів у 2010 р. наведено у табл. 16.2.

Таблиця 16.2

РОЗПОДІЛ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ ЗА ОСНОВНИМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ У 2010 Р.

Вид транспортування	Експорт			Імпорт		
	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но об-сягу	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но об-сягу
Усього	51430,5	129,6	100,0	60739,9	133,7	100,0
у тому числі						
Морське судно	22374,4	126,9	43,5	3199,4	157,2	5,3
Контейнер на морському судні	1546,2	125,6	3,0	5618,5	149,2	9,3
Залізничний вагон на морському судні	453,7	134,4	0,9	95,1	113,3	0,2
Вантажний автомобіль на морському судні	372,8	132,2	0,7	213,0	125,7	0,4
Залізничний вагон	13695,1	143,6	26,6	9440,6	155,1	15,5
Контейнер на залізничному вагоні	148,7	161,5	0,3	194,0	131,1	0,3

Закінчення табл. 16.2

Вид транспортування	Експорт			Імпорт		
	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но обсягу	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но обсягу
Вантажний автомобіль	11320,5	124,7	22,0	20703,1	130,5	34,1
Контейнер на вантажно-му автомобілі	138,8	95,7	0,3	178,8	115,1	0,3
Повітряне судно	787,2	103,8	1,5	1498,9	116,7	2,5
Експрес-відправлення	51,8	93,2	0,1	925,7	164,2	1,5
Трубопровідний транспорт	8,3	450,3	0,0	9953,8	119,4	16,4
Лінія електропередач	200,3	87,4	0,4	1,1	82,8	0,0
Транспортний засіб, що переміщується своїм ходом (товар)	266,0	107,4	0,5	8669,0	125,7	14,3

Найбільші обсяги експорту товарів за основними видами транспортування у 2010 р. розподілялися таким чином: морськими суднами було перевезено 43,5% від загального обсягу експорту товарів, залізничними вагонами — 26,6%, вантажними автомобілями — 22%.

Серед основних видів транспортування, якими ввозились товари в Україну, значна частка припадала на вантажні автомобілі — 34,1%, трубопровідний транспорт — 16,4%, залізничні вагони — 15,5% та переміщення транспортних засобів (товарів) своїм ходом — 14,3% від загального обсягу імпорту.

16.3.1 Особливості міжнародних морських перевезень

До складу морського транспорту входять підприємства морського транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, порти і пристані, судна, судноремонтні заводи, морські шляхи сполучення, а також підприємства зв'язку, промислові, торговельні, будівельні і постачальницькі підприємства, навчальні заклади, заклади охорони здоров'я, фізичної культури, науково-дослідні, проектно-конструкторські організації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу морського транспорту (ст.24 Закону України «Про транспорт»).

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення. Морський транспорт забезпечує перевезення 4/5 обсягу всього вантажу.

До особливостей перевезень морським транспортом відносяться [82]:

- низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижча, ніж на залізничному транспорті);
- мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);

Закінчення табл. 16.2

Вид транспортування	Експорт			Імпорт		
	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но обсягу	млн.дол. США	у % до 2009р.	у % до загально-но обсягу
Вантажний автомобіль	11320,5	124,7	22,0	20703,1	130,5	34,1
Контейнер на вантажно-му автомобілі	138,8	95,7	0,3	178,8	115,1	0,3
Повітряне судно	787,2	103,8	1,5	1498,9	116,7	2,5
Експрес-відправлення	51,8	93,2	0,1	925,7	164,2	1,5
Трубопровідний транспорт	8,3	450,3	0,0	9953,8	119,4	16,4
Лінія електропередач	200,3	87,4	0,4	1,1	82,8	0,0
Транспортний засіб, що переміщується своїм ходом (товар)	266,0	107,4	0,5	8669,0	125,7	14,3

Найбільші обсяги експорту товарів за основними видами транспортування у 2010 р. розподілялися таким чином: морськими суднами було перевезено 43,5% від загального обсягу експорту товарів, залізничними вагонами — 26,6%, вантажними автомобілями — 22%.

Серед основних видів транспортування, якими ввозились товари в Україну, значна частка припадала на вантажні автомобілі — 34,1%, трубопровідний транспорт — 16,4%, залізничні вагони — 15,5% та переміщення транспортних засобів (товарів) своїм ходом — 14,3% від загального обсягу імпорту.

16.3.1 Особливості міжнародних морських перевезень

До складу морського транспорту входять підприємства морського транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, порти і пристані, судна, судноремонтні заводи, морські шляхи сполучення, а також підприємства зв'язку, промислові, торговельні, будівельні і постачальницькі підприємства, навчальні заклади, заклади охорони здоров'я, фізичної культури, науково-дослідні, проектно-конструкторські організації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу морського транспорту (ст.24 Закону України «Про транспорт»).

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення. Морський транспорт забезпечує перевезення 4/5 обсягу всього вантажу.

До особливостей перевезень морським транспортом відносяться [82]:

- низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижча, ніж на залізничному транспорті);
- мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);

- практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;
 - велика вантажопідйомність;
 - незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);
 - немає габаритних обмежень;
 - продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.
- Виділяють такі дві форми організації перевезень [72]:
- лінійне (регулярне) судноплавство;
 - трампове (нерегулярне) судноплавство.

Міжнародне лінійне судноплавство організовується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного судноплавства є закріплення суден на певному напрямку та регулярні заходи у порти заздалегідь визначеним розкладом. Основним документом при оформленні перевезення вантажу в міжнародному лінійному судноплавстві є коносамент (bill of lading). Коносамент — це розписка, що підтверджує прийняття до перевезення вантажу; контрактом на перевезення вантажу; вантажним розпоряджувальним документом. До переваг лінійного судноплавства належать завчасне приймання вантажу від відправника і зберігання його на своїх складах до приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Міжнародне трампове судноплавство характерне тим, що судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї сфери фрахтового ринку в другу залежно від попиту на тоннаж, пропозицій товарівідправників та товаротримувачів здійснити певний обсяг транспортної роботи. Трамповими (англ. Tship) називаються судна, які здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу. Трамповими суднами транспортують в основному масові вантажі: деревину, руду, вугілля, зерно, нафтопродукти та інші вантажі, що перевозяться навалом чи наливом. Договір на перевезення вантажів траповими суднами укладається у вигляді чартеру (charter-party). При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний, лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.).

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший, ніж у трамповому судноплавстві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставкою тарифу, які встановлюються перевізниками.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Якщо товари не перевозяться у контейнерах, коносаменти мають назву

- практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;
 - велика вантажопідйомність;
 - незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);
 - немає габаритних обмежень;
 - продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.
- Виділяють такі дві форми організації перевезень [72]:
- лінійне (регулярне) судноплавство;
 - трампове (нерегулярне) судноплавство.

Міжнародне лінійне судноплавство організовується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного судноплавства є закріплення суден на певному напрямку та регулярні заходи у порти заздалегідь визначеним розкладом. Основним документом при оформленні перевезення вантажу в міжнародному лінійному судноплавстві є коносамент (bill of lading). Коносамент — це розписка, що підтверджує прийняття до перевезення вантажу; контрактом на перевезення вантажу; вантажним розпоряджувальним документом. До переваг лінійного судноплавства належать завчасне приймання вантажу від відправника і зберігання його на своїх складах до приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Міжнародне трампове судноплавство характерне тим, що судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї сфери фрахтового ринку в другу залежно від попиту на тоннаж, пропозицій товарівідправників та товаротримувачів здійснити певний обсяг транспортної роботи. Трамповими (англ. Tship) називаються судна, які здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу. Трамповими суднами транспортують в основному масові вантажі: деревину, руду, вугілля, зерно, нафтопродукти та інші вантажі, що перевозяться навалом чи наливом. Договір на перевезення вантажів траповими суднами укладається у вигляді чартеру (charter-party). При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний, лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.).

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший, ніж у трамповому судноплавстві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставкою тарифу, які встановлюються перевізниками.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Якщо товари не перевозяться у контейнерах, коносаменти мають назву

«бортові». Контейнерні коносаменти видаються контейнерними лініями для перевезення вантажів у контейнерах і мають характеристики, яких немає в інших видах коносаментів. Окрім названих існують ще й інші різновиди коносаментів [101]:

- чистий коносамент і коносамент із застереженням. Чистий коносамент є документом, що не містить додаткових застережень, які прямо констатують дефектний стан товару чи упаковки;

- оборотні та на пред'явника. Коносаменти, як і векселі, можуть виписуватися на пред'явника і на конкретну особу або за її наказом (ордерні);

- наскрізний коносамент. Якщо морське перевезення складає лише частину загального перевезення, у зв'язку з чим відправнику зручніше отримати наскрізний коносамент, ніж укласти договори з кількома перевізниками, які повинні перевозити вантаж на подальших стадіях перевезення¹.

До морських транспортних документів також відносяться штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, повантажувальний ордер, морська накладна, докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

16.3.2 Особливості міжнародних залізничних перевезень

До складу залізничного транспорту входять підприємства залізничного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, рухомий склад залізничного транспорту, залізничні шляхи сполучення, а також промислові, будівельні, торговельні та постачальницькі підприємства, навчальні заклади, технічні школи, дитячі дошкільні заклади, заклади охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, культури, науково-дослідні, проектно-конструкторські організації, підприємства промислового залізничного транспорту та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують його діяльність і розвиток (ст.22 Закону України «Про транспорт»).

Для залізничного транспорту характерними є значна дальність і висока швидкість перевезень. Виступаючи як надійний партнер, задовольняє потреби відправників вантажів, забезпечує високу ефективність перевезень. Залізничний транспорт займає провідне місце у забезпеченні надходжень: від експорту послуг — 11-16% від загального обсягу транспортних послуг, від імпорту — відповідно 43-47% [72].

До переваг залізничного транспорту відносять[82]:

- високу ефективність при перевезеннях на відстань більше ніж 200 км;
- відносну дешевину та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом;

- спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів;
- незалежність від кліматичних умов;
- можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів.

«бортові». Контейнерні коносаменти видаються контейнерними лініями для перевезення вантажів у контейнерах і мають характеристики, яких немає в інших видах коносаментів. Окрім названих існують ще й інші різновиди коносаментів [101]:

- чистий коносамент і коносамент із застереженням. Чистий коносамент є документом, що не містить додаткових застережень, які прямо констатують дефектний стан товару чи упаковки;

- оборотні та на пред'явника. Коносаменти, як і векселі, можуть виписуватися на пред'явника і на конкретну особу або за її наказом (ордерні);

- наскрізний коносамент. Якщо морське перевезення складає лише частину загального перевезення, у зв'язку з чим відправнику зручніше отримати наскрізний коносамент, ніж укласти договори з кількома перевізниками, які повинні перевозити вантаж на подальших стадіях перевезення¹.

До морських транспортних документів також відносяться штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, повантажувальний ордер, морська накладна, докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

16.3.2 Особливості міжнародних залізничних перевезень

До складу залізничного транспорту входять підприємства залізничного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, рухомий склад залізничного транспорту, залізничні шляхи сполучення, а також промислові, будівельні, торговельні та постачальницькі підприємства, навчальні заклади, технічні школи, дитячі дошкільні заклади, заклади охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, культури, науково-дослідні, проектно-конструкторські організації, підприємства промислового залізничного транспорту та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують його діяльність і розвиток (ст.22 Закону України «Про транспорт»).

Для залізничного транспорту характерними є значна дальність і висока швидкість перевезень. Виступаючи як надійний партнер, задовольняє потреби відправників вантажів, забезпечує високу ефективність перевезень. Залізничний транспорт займає провідне місце у забезпеченні надходжень: від експорту послуг — 11-16% від загального обсягу транспортних послуг, від імпорту — відповідно 43-47% [72].

До переваг залізничного транспорту відносять[82]:

- високу ефективність при перевезеннях на відстань більше ніж 200 км;
- відносну дешевину та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом;

- спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів;
- незалежність від кліматичних умов;
- можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів.

Укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту — за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачеві, який представляє документ, що засвідчує його особу.

Регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна з цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає, наприклад, форму залізничної накладної.

Єдиними правилами до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажів встановлено: положення щодо пакування і позначення вантажу, порядок надання вантажу для перевезення і порядок його перевірки залізницею, зміст накладної на вантаж, яку відправник повинен надати для перевезення кожного виду багажу, а також визначено обставини, за яких залізниця повинна визначати масу вантажу чи кількість місць і фактичну власну масу вагону.

Відповідно до УМВС перевезення у міжнародному залізничному вантажному сповіщенні не допускаються: предмети, перевезення яких заборонено принаймні однією з країн, залізниці яких повинні були б брати участь у перевезенні; предмети, що утворюють монополію поштового відомства принаймні однією з країн, залізниці яких повинні були б брати участь у перевезенні; вогнепальні та бойові припаси, вибухові речовини тощо.

16.3.3. Особливості міжнародних автомобільних перевезень

До складу автомобільного транспорту входять підприємства автомобільного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, авторемонтні і шиноремонтні підприємства, рухомий склад автомобільного транспорту, транспортно-експедиційні підприємства, а також автовокзали і автостанції, навчальні заклади, ремонтно-будівельні організації та соціально-побутові заклади, інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу автомобільного транспорту (ст.30 Закону України «Про транспорт»).

Автомобільний транспорт більш мобільний за своєю природою і менш залежить від зовнішніх факторів. До характерних ознак, позитивних якостей автомобільного транспорту належить високий рівень його маневреності, рухомості, висока швидкість руху. Доставка вантажу здійснюється від складу вантажовідправника до складу вантажоодержувача без проміжних перевантажень. [72]

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами [82]:

Укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту — за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачеві, який представляє документ, що засвідчує його особу.

Регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна з цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає, наприклад, форму залізничної накладної.

Єдиними правилами до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажів встановлено: положення щодо пакування і позначення вантажу, порядок надання вантажу для перевезення і порядок його перевірки залізницею, зміст накладної на вантаж, яку відправник повинен надати для перевезення кожного виду багажу, а також визначено обставини, за яких залізниця повинна визначати масу вантажу чи кількість місць і фактичну власну масу вагону.

Відповідно до УМВС перевезення у міжнародному залізничному вантажному сповіщенні не допускаються: предмети, перевезення яких заборонено принаймні однією з країн, залізниці яких повинні були б брати участь у перевезенні; предмети, що утворюють монополію поштового відомства принаймні однією з країн, залізниці яких повинні були б брати участь у перевезенні; вогнепальні та бойові припаси, вибухові речовини тощо.

16.3.3. Особливості міжнародних автомобільних перевезень

До складу автомобільного транспорту входять підприємства автомобільного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, авторемонтні і шиноремонтні підприємства, рухомий склад автомобільного транспорту, транспортно-експедиційні підприємства, а також автовокзали і автостанції, навчальні заклади, ремонтно-будівельні організації та соціально-побутові заклади, інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу автомобільного транспорту (ст.30 Закону України «Про транспорт»).

Автомобільний транспорт більш мобільний за своєю природою і менш залежить від зовнішніх факторів. До характерних ознак, позитивних якостей автомобільного транспорту належить високий рівень його маневреності, рухомості, висока швидкість руху. Доставка вантажу здійснюється від складу вантажовідправника до складу вантажоодержувача без проміжних перевантажень. [72]

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами [82]:

- можливість забезпечити швидку та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення;
- доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань;
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Найбільш активно автомобільний транспорт використовується для перевезення вантажів в/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також у якості складової змішаних перевезень.

Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом здійснюються:

а) автомобільним транспортом загального користування відповідно до договору перевезення;

б) відомчим та індивідуальним автомобільним транспортом для власних потреб їх власників;

в) перевізниками — нерезидентами України.

Організація міжнародних перевезень автомобільним транспортом здійснюється при виконанні таких умов:

- реєстрації транспортних засобів;
- здійснення допуску (ліцензування) до виконання міжнародних перевезень;
- забезпечення сертифікації транспортних засобів;
- отримання дозволу на здійснення міжнародних перевезень;
- виконання митних процедур;
- страхування відповідальності перевізника;
- дотримання умов праці та відпочинку екіпажів транспортних засобів;
- візова підтримка роботи водію.

Перевезення, передбачені в урядових угодах про міжнародне автомобільне сполучення, можуть виконуватися тільки тими перевізниками, які, згідно з внутрішнім законодавством своєї країни, допущені до здійснення міжнародних перевезень. Автотранспортні засоби, що здійснюють міжнародні перевезення, повинні мати національний реєстраційний і розпізнавальний знаки. Перевезення вантажів здійснюється по документах, форма яких повинна відповідати загальноприйнятим міжнародним зразкам. При виконанні міжнародних перевезень резиденти України повинні мати дозволи іноземних країн, по території яких буде здійснюватися перевезення; ліцензійну картку на транспортний засіб; свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу; сертифікат відповідності щодо безпеки руху, екологічної безпеки та енергозбереження вимогам країн, по території яких буде здійснюватися перевезення; дозвіл щодо узгодження умов та режимів перевезення в разі перевищення ва-

- можливість забезпечити швидку та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення;
- доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- велика мобільність перевезень;
- висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань;
- ритмічність перевезення вантажів;
- залежність від дорожньої мережі;
- складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Найбільш активно автомобільний транспорт використовується для перевезення вантажів в/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також у якості складової змішаних перевезень.

Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом здійснюються:

а) автомобільним транспортом загального користування відповідно до договору перевезення;

б) відомчим та індивідуальним автомобільним транспортом для власних потреб їх власників;

в) перевізниками — нерезидентами України.

Організація міжнародних перевезень автомобільним транспортом здійснюється при виконанні таких умов:

- реєстрації транспортних засобів;
- здійснення допуску (ліцензування) до виконання міжнародних перевезень;
- забезпечення сертифікації транспортних засобів;
- отримання дозволу на здійснення міжнародних перевезень;
- виконання митних процедур;
- страхування відповідальності перевізника;
- дотримання умов праці та відпочинку екіпажів транспортних засобів;
- візова підтримка роботи водію.

Перевезення, передбачені в урядових угодах про міжнародне автомобільне сполучення, можуть виконуватися тільки тими перевізниками, які, згідно з внутрішнім законодавством своєї країни, допущені до здійснення міжнародних перевезень. Автотранспортні засоби, що здійснюють міжнародні перевезення, повинні мати національний реєстраційний і розпізнавальний знаки. Перевезення вантажів здійснюється по документах, форма яких повинна відповідати загальноприйнятим міжнародним зразкам. При виконанні міжнародних перевезень резиденти України повинні мати дозволи іноземних країн, по території яких буде здійснюватися перевезення; ліцензійну картку на транспортний засіб; свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу; сертифікат відповідності щодо безпеки руху, екологічної безпеки та енергозбереження вимогам країн, по території яких буде здійснюватися перевезення; дозвіл щодо узгодження умов та режимів перевезення в разі перевищення ва-

гових або габаритних обмежень (у випадку перевезення вантажів) та список пасажирів при регулярних та маятникових їх перевезеннях.

Конструкція та технічний стан транспортних засобів, які використовуються при виконанні міжнародних перевезень, мають відповідати вимогам законодавства України та іноземної держави, дозвіл на проїзд територією якої одержав власник транспортного засобу.

У транспортному засобі, призначеному для міжнародних перевезень небезпечних вантажів, крім документів, що підтверджують їх відповідність загальним вимогам, мають бути документи про допущення до перевезень таких вантажів, які видаються в порядку, встановленому уповноваженим органом.

У транспортному засобі, призначеному для міжнародних перевезень швидкопсувних вантажів, додатково мають бути документи про допущення до перевезень таких вантажів.

На території України повинні виконуватися вимоги встановлення та використання на транспортних засобах, які призначаються для міжнародних перевезень, контрольних приладів (тахографів) реєстрації режимів праці та відпочинку водіїв, передбачені законодавством країн, на території яких виконуються перевезення.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

16.3.4 Особливості міжнародних повітряних перевезень

До складу авіаційного транспорту входять підприємства повітряного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, аерофотозйомки, сільськогосподарські роботи, а також аеропорти, аеродроми, аероклуби, транспортні засоби, системи управління повітряним рухом, навчальні заклади, ремонтні заводи цивільної авіації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу авіаційного транспорту (ст.32 Закону України «Про транспорт»).

Як і перевезення морем, міжнародні повітряні перевезення можуть здійснюватися двома способами: шляхом фрахтування місткості всього повітряного судна чи укладення договору (якщо йдеться не про всю місткість судна, а про її окрему частину) на перевезення вантажів.

Авіаперевезення характеризуються такими рисами [82]:

- забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі;
- скорочення шляху;
- можливість перевезення вантажу в труднодоступні райони;
- високі витрати щодо доставки;

гових або габаритних обмежень (у випадку перевезення вантажів) та список пасажирів при регулярних та маятникових їх перевезеннях.

Конструкція та технічний стан транспортних засобів, які використовуються при виконанні міжнародних перевезень, мають відповідати вимогам законодавства України та іноземної держави, дозвіл на проїзд територією якої одержав власник транспортного засобу.

У транспортному засобі, призначеному для міжнародних перевезень небезпечних вантажів, крім документів, що підтверджують їх відповідність загальним вимогам, мають бути документи про допущення до перевезень таких вантажів, які видаються в порядку, встановленому уповноваженим органом.

У транспортному засобі, призначеному для міжнародних перевезень швидкопсувних вантажів, додатково мають бути документи про допущення до перевезень таких вантажів.

На території України повинні виконуватися вимоги встановлення та використання на транспортних засобах, які призначаються для міжнародних перевезень, контрольних приладів (тахографів) реєстрації режимів праці та відпочинку водіїв, передбачені законодавством країн, на території яких виконуються перевезення.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

16.3.4 Особливості міжнародних повітряних перевезень

До складу авіаційного транспорту входять підприємства повітряного транспорту, що здійснюють перевезення пасажирів, вантажів, багажу, пошти, аерофотозйомки, сільськогосподарські роботи, а також аеропорти, аеродроми, аероклуби, транспортні засоби, системи управління повітряним рухом, навчальні заклади, ремонтні заводи цивільної авіації та інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, що забезпечують роботу авіаційного транспорту (ст.32 Закону України «Про транспорт»).

Як і перевезення морем, міжнародні повітряні перевезення можуть здійснюватися двома способами: шляхом фрахтування місткості всього повітряного судна чи укладення договору (якщо йдеться не про всю місткість судна, а про її окрему частину) на перевезення вантажів.

Авіаперевезення характеризуються такими рисами [82]:

- забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі;
- скорочення шляху;
- можливість перевезення вантажу в труднодоступні райони;
- високі витрати щодо доставки;

- узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн.

Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їх виконання можна класифікувати на регулярні та нерегулярні.

Регулярні польоти виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами заздалегідь опублікованим розкладом, у якому зазначається тип літака, маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожний пункт маршруту, частота руху. Зміна цих умов може бути здійснена тільки при взаємній згоді держав, між якими налагоджена система авіаційних перевезень.

Нерегулярні авіаційні перевезення виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти і класифікуються на додаткові, спеціальні і чартерні. Додаткові рейси — рейси, що виконують по тих авіалініях, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконано за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами.

Спеціальні рейси виконуються за спеціальним завданням як за маршрутом регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів видається за дипломатичними каналами.

Чартерні рейси виконуються відповідно до спеціального контракту між перевізником і замовником.

Відповідно до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію кожне повітряне судно, яке бере участь у міжнародній навігації, забезпечується посвідченням щодо придатності до польотів. Посвідчення видано або йому надано силу країною, в якій таке судно зареєстроване. Пілот та інші члени екіпажу такого судна також забезпечуються посвідченнями про кваліфікацію і свідоцтвами. Їх також видано або їм надано силу країною, в якій таке судно зареєстроване. Конвенцією врегульовано ще порядок ведення бортових журналів, використання фотографічної апаратури, обмеження щодо вантажів і т. ін.

Відповідно до норм Варшавської конвенції договір перевезення оформляється складанням проїзного квитка — для пасажирів, багажні квитанції — для багажу, авіанакладної — для вантажу. Плата за провіз вантажу авіатранспортом залежить від ваги вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількості контейнерів).

16.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень

Транспортно-експедиторська діяльність — підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпорتنих, транзитних або інших вантажів. Транспортно-експедиторська послуга — робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експорт-

- узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн.

Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їх виконання можна класифікувати на регулярні та нерегулярні.

Регулярні польоти виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами заздалегідь опублікованим розкладом, у якому зазначається тип літака, маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожний пункт маршруту, частота руху. Зміна цих умов може бути здійснена тільки при взаємній згоді держав, між якими налагоджена система авіаційних перевезень.

Нерегулярні авіаційні перевезення виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти і класифікуються на додаткові, спеціальні і чартерні. Додаткові рейси — рейси, що виконують по тих авіалініях, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконано за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами.

Спеціальні рейси виконуються за спеціальним завданням як за маршрутом регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів видається за дипломатичними каналами.

Чартерні рейси виконуються відповідно до спеціального контракту між перевізником і замовником.

Відповідно до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію кожне повітряне судно, яке бере участь у міжнародній навігації, забезпечується посвідченням щодо придатності до польотів. Посвідчення видано або йому надано силу країною, в якій таке судно зареєстроване. Пілот та інші члени екіпажу такого судна також забезпечуються посвідченнями про кваліфікацію і свідоцтвами. Їх також видано або їм надано силу країною, в якій таке судно зареєстроване. Конвенцією врегульовано ще порядок ведення бортових журналів, використання фотографічної апаратури, обмеження щодо вантажів і т. ін.

Відповідно до норм Варшавської конвенції договір перевезення оформляється складанням проїзного квитка — для пасажирів, багажні квитанції — для багажу, авіанакладної — для вантажу. Плата за провіз вантажу авіатранспортом залежить від ваги вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількості контейнерів).

16.4. Транспортно-експедиторське обслуговування транспортних перевезень

Транспортно-експедиторська діяльність — підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпорتنих, транзитних або інших вантажів. Транспортно-експедиторська послуга — робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експорт-

ного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортного експедирування (ст.1 Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 1 липня 2004 р. № 1955-IV.).

Відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України «Про транспортно-експедиторську діяльність», «Про транспорт», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про транзит вантажів», іншими законами, транспортними кодексами та статутами, а також іншими нормативно-правовими актами, що видаються відповідно до них. Єдині світові стандарти експедиторських послуг врегульовані завдяки діяльності Міжнародної федерації експедиторських організацій (ФІАТА). До складу цієї міжнародної неурядової організації входять транспортно-експедиційні підприємства більш ніж 150 країн світу. З метою стандартизації експедиційної діяльності, ФІАТА були розроблені уніфіковані форми експедиторських документів, які з успіхом застосовуються на практиці підприємствами — учасниками ФІАТА і мають стійку світову репутацію.

Основним завданням державного регулювання транспортно-експедиторської діяльності є захист економічних інтересів України, подальше становлення, розвиток та формування ринку транспортно-експедиторських послуг.

Державна підтримка транспортно-експедиторської діяльності формується і здійснюється відповідно до загальнодержавних програм економічного розвитку в галузі транспорту і передбачає [112]:

- додержання прав і законних інтересів експедиторів, перевізників та споживачів їх послуг;
- стимулювання зростання обсягів експорту транспортно-експедиторських послуг, у тому числі шляхом спрощення системи розрахунків;
- створення рівних умов на ринку транспортно-експедиторських послуг та недопущення будь-якої дискримінації стосовно експедиторів, перевізників чи вантажу за ознакою його місця походження, відправлення, ввезення, вивезення чи призначення або у зв'язку з правом власності на цей вантаж, а також при оподаткуванні транспортно-експедиторських послуг, за винятком випадків адекватного реагування на дискримінаційні заходи щодо України чи економічних санкцій міжнародних організацій, підтриманих Україною;
- участь експедиторів у розробці нормативно-правових актів з питань транспортно-експедиторської діяльності;
- створення умов для організації підготовки і підвищення кваліфікації працівників у сфері транспортно-експедиторської діяльності;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва, адаптації законодавства України до міжнародних вимог у сфері транспортно-експедиторської діяльності.

На сьогодні експедитори — це не тільки посередники між власниками вантажів і перевізниками, вони ведуть активну маркетингову працю на ринках транспортних послуг, приймають участь у підготовці ва-

ного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортного експедирування (ст.1 Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 1 липня 2004 р. № 1955-IV.).

Відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України «Про транспортно-експедиторську діяльність», «Про транспорт», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про транзит вантажів», іншими законами, транспортними кодексами та статутами, а також іншими нормативно-правовими актами, що видаються відповідно до них. Єдині світові стандарти експедиторських послуг врегульовані завдяки діяльності Міжнародної федерації експедиторських організацій (ФІАТА). До складу цієї міжнародної неурядової організації входять транспортно-експедиційні підприємства більш ніж 150 країн світу. З метою стандартизації експедиційної діяльності, ФІАТА були розроблені уніфіковані форми експедиторських документів, які з успіхом застосовуються на практиці підприємствами — учасниками ФІАТА і мають стійку світову репутацію.

Основним завданням державного регулювання транспортно-експедиторської діяльності є захист економічних інтересів України, подальше становлення, розвиток та формування ринку транспортно-експедиторських послуг.

Державна підтримка транспортно-експедиторської діяльності формується і здійснюється відповідно до загальнодержавних програм економічного розвитку в галузі транспорту і передбачає [112]:

- додержання прав і законних інтересів експедиторів, перевізників та споживачів їх послуг;
- стимулювання зростання обсягів експорту транспортно-експедиторських послуг, у тому числі шляхом спрощення системи розрахунків;
- створення рівних умов на ринку транспортно-експедиторських послуг та недопущення будь-якої дискримінації стосовно експедиторів, перевізників чи вантажу за ознакою його місця походження, відправлення, ввезення, вивезення чи призначення або у зв'язку з правом власності на цей вантаж, а також при оподаткуванні транспортно-експедиторських послуг, за винятком випадків адекватного реагування на дискримінаційні заходи щодо України чи економічних санкцій міжнародних організацій, підтриманих Україною;
- участь експедиторів у розробці нормативно-правових актів з питань транспортно-експедиторської діяльності;
- створення умов для організації підготовки і підвищення кваліфікації працівників у сфері транспортно-експедиторської діяльності;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва, адаптації законодавства України до міжнародних вимог у сфері транспортно-експедиторської діяльності.

На сьогодні експедитори — це не тільки посередники між власниками вантажів і перевізниками, вони ведуть активну маркетингову працю на ринках транспортних послуг, приймають участь у підготовці ва-

нтажів до перевезень, супроводжують їх на шляху транспортування, забезпечують вимоги відправників відносно доставки вантажів від пункту призначення до місця прибуття, виконують функції операторів при здійсненні міжнародних перевезень. Найбільш розповсюдженими транспортно-експедиторськими операціями є:

- раціональний вибір транспортних засобів;
- складання поточних, річних і перспективних планів;
- організація складування та зберігання вантажів;
- упакування, маркування та комплектація вантажів;
- організація перевезень вантажів зі складу на склад;
- підготовка дрібних та партійних комплектних вантажів;
- забезпечення контейнерних вантажопотоків;
- забезпечення максимального вантажопідйомності ТЗ;
- підписання договорів з перевізниками;
- оформлення товаросупроводжуючих документів;
- оформлення прийому-здавальних документів;
- оформлення рекламацийних документів;
- сприяння перевантаженню вантажів;
- розсортування, переупакування, маркування вантажів;
- підготовка транспортних засобів до перевезень специфічних вантажів;
- супроводження вантажів;
- оформлення та погодження товаросупроводжуючих документів.

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

Транспортно-експедиторське обслуговування вирішує такі питання:

- звільнює транспортні перевезення від допоміжних операцій;
- зосереджує підготовку товарів для транспортування;
- готує товаросупроводжуючі документи;
- забезпечує упаковку, маркування та зберігання вантажів;
- здійснює обробку вантажів при навантаженні-перевантаженні.

16.5. Товарно-транспортна документація

Транспортні засоби, якими переміщуються громадяни та товари через митний кордон України, підлягають митному контролю та митному оформленню.

Усю сукупність зовнішньоторговельних документів можна систематизувати на: оперативно-зовнішньоторговельні, комерційні, розрахункові, транспортні, страхові та митні документи.

До оперативно-зовнішньоторговельних документів відносяться: зовнішньоекономічний контракт, документи із забезпечення виробництва експортних товарів та документи по підготовки товару до відвантаження.

Комерційні, інколи їх називають товаросупровідні документи, мають містити вартісну, якісну та кількісну характеристику товару.

нтажів до перевезень, супроводжують їх на шляху транспортування, забезпечують вимоги відправників відносно доставки вантажів від пункту призначення до місця прибуття, виконують функції операторів при здійсненні міжнародних перевезень. Найбільш розповсюдженими транспортно-експедиторськими операціями є:

- раціональний вибір транспортних засобів;
- складання поточних, річних і перспективних планів;
- організація складування та зберігання вантажів;
- упакування, маркування та комплектація вантажів;
- організація перевезень вантажів зі складу на склад;
- підготовка дрібних та партійних комплектних вантажів;
- забезпечення контейнерних вантажопотоків;
- забезпечення максимального вантажопідйомності ТЗ;
- підписання договорів з перевізниками;
- оформлення товаросупроводжуючих документів;
- оформлення прийому-здавальних документів;
- оформлення рекламацийних документів;
- сприяння перевантаженню вантажів;
- розсортування, переупакування, маркування вантажів;
- підготовка транспортних засобів до перевезень специфічних вантажів;
- супроводження вантажів;
- оформлення та погодження товаросупроводжуючих документів.

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

Транспортно-експедиторське обслуговування вирішує такі питання:

- звільнює транспортні перевезення від допоміжних операцій;
- зосереджує підготовку товарів для транспортування;
- готує товаросупроводжуючі документи;
- забезпечує упаковку, маркування та зберігання вантажів;
- здійснює обробку вантажів при навантаженні-перевантаженні.

16.5. Товарно-транспортна документація

Транспортні засоби, якими переміщуються громадяни та товари через митний кордон України, підлягають митному контролю та митному оформленню.

Усю сукупність зовнішньоторговельних документів можна систематизувати на: оперативно-зовнішньоторговельні, комерційні, розрахункові, транспортні, страхові та митні документи.

До оперативно-зовнішньоторговельних документів відносяться: зовнішньоекономічний контракт, документи із забезпечення виробництва експортних товарів та документи по підготовці товару до відвантаження.

Комерційні, інколи їх називають товаросупровідні документи, мають містити вартісну, якісну та кількісну характеристику товару.

До них відносяться — рахунок-фактура, рахунок-специфікація, проформа-рахунок. Як правило рахунки виписуються в тій валюті, в якій встановлено ціну в контракті.

До розрахункових, а в окремих класифікаціях вони мають назву документів з платіжних банківських операцій відносяться: інструкція з банківського переказу, заявка на банківську трату, повідомлення про інкасовий платіж, повідомлення до оплати товару за товарним акредитивом, заявка на банківську гарантію, банківська гарантія, гарантійний лист за товарним акредитивом, інкасове доручення, заявка на товарний акредитив, товарний акредитив, повідомлення про відкриття товарного акредитиву, перевідний вексель, простий вексель, боргове зобов'язання.

Транспортні документи виписуються вантажоперевізником для підтвердження того, що товар прийнято для перевезення. Тобто транспортним документом є документ, який свідчить про завантаження вантажу на транспортний засіб, відправлення або прийняття його під відповідальність. Такі документи призначені для надання посвідчень про укладання контракту перевезення, про прийняття товарів (перевізником) і, у деяких випадках, для посвідчення права власності, тобто права власника цих документів на володіння відповідними товарами.

Страхові документи свідчать про взаємовідносини між страховиком та застрахованим. Вони засвідчують, що товар застраховано від визначених ризиків і, що у разі виникнення цих ризиків, ціну товару буде відшкодовано власникові або одержувачеві товару. Збитки, понесені від незначених ризиків, не підлягають відшкодуванню з боку страхових компаній, при цьому, в багатьох країнах існує перелік типових ризиків (всі ризики або визначені ризики), від яких обов'язково страхується вантаж. До них відносяться: страховий поліс, страховий сертифікат, страховий лист, страхова об'ява, каверпот.

Митні документи необхідні для оформлення переміщення товарів через митний кордон держави. До них відносяться; митні декларації; декларації валютного контролю (експорт, імпорт); експортні та імпорتنі ліцензії, які видаються державними органами; заявка на видачу валютної ліцензії; сертифікати походження товарів; ветеринарне свідоцтво; карантинне свідоцтво; документ з контролю доставки.

Постановою Кабінету Міністрів України від 1 лютого 2006 р. № 80 затверджено перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України:

- Документи, обов'язкові для подання:

1. Митна декларація
 2. Товарно-транспортний документ на перевезення (міжнародна автомобільна накладна (CMR), залізнична накладна (УМВС (СМГС), ЦІМ (СІМ)), авіаційна накладна (Air Waybill), коносамент (Bill of Lading) тощо
 3. Зовнішньоекономічний договір
 4. Рахунок (Invoice) або інший документ, який визначає вартість товару
- Документи, необхідність подання яких визначається нормативно-правовими актами Держмитслужби з урахуванням мети переміщення,

До них відносяться — рахунок-фактура, рахунок-специфікація, проформа-рахунок. Як правило рахунки виписуються в тій валюті, в якій встановлено ціну в контракті.

До розрахункових, а в окремих класифікаціях вони мають назву документів з платіжних банківських операцій відносяться: інструкція з банківського переказу, заявка на банківську трату, повідомлення про інкасовий платіж, повідомлення до оплати товару за товарним акредитивом, заявка на банківську гарантію, банківська гарантія, гарантійний лист за товарним акредитивом, інкасове доручення, заявка на товарний акредитив, товарний акредитив, повідомлення про відкриття товарного акредитиву, перевідний вексель, простий вексель, боргове зобов'язання.

Транспортні документи виписуються вантажоперевізником для підтвердження того, що товар прийнято для перевезення. Тобто транспортним документом є документ, який свідчить про завантаження вантажу на транспортний засіб, відправлення або прийняття його під відповідальність. Такі документи призначені для надання посвідчень про укладання контракту перевезення, про прийняття товарів (перевізником) і, у деяких випадках, для посвідчення права власності, тобто права власника цих документів на володіння відповідними товарами.

Страхові документи свідчать про взаємовідносини між страховиком та застрахованим. Вони засвідчують, що товар застраховано від визначених ризиків і, що у разі виникнення цих ризиків, ціну товару буде відшкодовано власникові або одержувачеві товару. Збитки, понесені від незначених ризиків, не підлягають відшкодуванню з боку страхових компаній, при цьому, в багатьох країнах існує перелік типових ризиків (всі ризики або визначені ризики), від яких обов'язково страхується вантаж. До них відносяться: страховий поліс, страховий сертифікат, страховий лист, страхова об'ява, каверпот.

Митні документи необхідні для оформлення переміщення товарів через митний кордон держави. До них відносяться; митні декларації; декларації валютного контролю (експорт, імпорт); експортні та імпорتنі ліцензії, які видаються державними органами; заявка на видачу валютної ліцензії; сертифікати походження товарів; ветеринарне свідоцтво; карантинне свідоцтво; документ з контролю доставки.

Постановою Кабінету Міністрів України від 1 лютого 2006 р. № 80 затверджено перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України:

- Документи, обов'язкові для подання:

1. Митна декларація
 2. Товарно-транспортний документ на перевезення (міжнародна автомобільна накладна (CMR), залізнична накладна (УМВС (СМГС), ЦІМ (СІМ)), авіаційна накладна (Air Waybill), коносамент (Bill of Lading) тощо
 3. Зовнішньоекономічний договір
 4. Рахунок (Invoice) або інший документ, який визначає вартість товару
- Документи, необхідність подання яких визначається нормативно-правовими актами Держмитслужби з урахуванням мети переміщення,

виду транспорту, характеру товару, способів розрахунку та інших факторів, що впливають на митні процедури:

5. Декларація митної вартості (подається у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України)

6. Декларація про встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари

7. Облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності або її копія, завірена цим суб'єктом

8. Лист про погодження (подається підприємством, розміщеним поза зоною діяльності митного органу)

9. Документ контролю за доставкою товарів

10. Документи про надання фінансових гарантій

11. Ліцензія митного перевізника

12. Книжка МДП, книжка АТА, книжка CPD

13. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення товарів під митними печатками і пломбами

14. Акти приймання-передачі (електроенергії, газу, нафти, аміаку тощо)

15. Посередницький договір

16. Документ на право провадження митної брокерської діяльності

17. Документи, що використовуються для визначення митної вартості товарів

18. Документи, що визначають країну походження товарів

19. Документи, що містять відомості, необхідні для визначення коду товару згідно з УКТЗЕД (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14)

20. Платіжні доручення, касові ордери, що підтверджують сплату податків і зборів (обов'язкових платежів)

21. Векселі (відповідно до законодавства)

22. Документи, що підтверджують право на застосування до товарів пільгового режиму оподаткування

23. Документи, що підтверджують право розпорядження, володіння чи користування товаром та/або транспортним засобом

24. Заява підприємства для здійснення митного оформлення товарів (у спрощеному порядку, для розміщення їх у митні режими, для подання тимчасової, неповної, періодичної митної декларації)

25. Документи, які відповідно до законодавчих актів видаються державними органами для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України

16.6. Міжнародні транспортні коридори

Міжнародний транспортний коридор (МТК) — це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та па-

виду транспорту, характеру товару, способів розрахунку та інших факторів, що впливають на митні процедури:

5. Декларація митної вартості (подається у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України)

6. Декларація про встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари

7. Облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності або її копія, завірена цим суб'єктом

8. Лист про погодження (подається підприємством, розміщеним поза зоною діяльності митного органу)

9. Документ контролю за доставкою товарів

10. Документи про надання фінансових гарантій

11. Ліцензія митного перевізника

12. Книжка МДП, книжка АТА, книжка CPD

13. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення товарів під митними печатками і пломбами

14. Акти приймання-передачі (електроенергії, газу, нафти, аміаку тощо)

15. Посередницький договір

16. Документ на право провадження митної брокерської діяльності

17. Документи, що використовуються для визначення митної вартості товарів

18. Документи, що визначають країну походження товарів

19. Документи, що містять відомості, необхідні для визначення коду товару згідно з УКТЗЕД (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14)

20. Платіжні доручення, касові ордери, що підтверджують сплату податків і зборів (обов'язкових платежів)

21. Векселі (відповідно до законодавства)

22. Документи, що підтверджують право на застосування до товарів пільгового режиму оподаткування

23. Документи, що підтверджують право розпорядження, володіння чи користування товаром та/або транспортним засобом

24. Заява підприємства для здійснення митного оформлення товарів (у спрощеному порядку, для розміщення їх у митні режими, для подання тимчасової, неповної, періодичної митної декларації)

25. Документи, які відповідно до законодавчих актів видаються державними органами для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України

16.6. Міжнародні транспортні коридори

Міжнародний транспортний коридор (МТК) — це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та па-

сажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства. [150]

Основні функції сучасних транспортних коридорів — доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються і такі операції, як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, оброблення, пакування, сортування тощо.

Саме поняття МТК передбачає швидке і безпечне просування пасажирів і вантажів. Це досягається зокрема, коли в межах МТК діють спрощені правила і фактичний порядок митного, санітарного, прикордонного й іншого оформлення переміщення пасажирів і вантажів; застосовуються пільгові (знижені на 25—50%) тарифи на всі види послуг і зборів, у тому числі при митному, прикордонному, санітарному й іншому оформленні, перевезеннях залізницею, по термінальних, портових зборах тощо; існує єдиний орган управління, що об'єднує і синхронізує роботу його окремих ділянок і служб; діє стабільна правова база, забезпечені надійний захист та безпека вантажів і пасажирів від кримінальних і розбійних зазіхань тощо. [100]

Особливо важливу роль у системі транспортних коридорів відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, яка акумулює і передає інформацію про наявність вантажу, потреби в транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх збереженість.

Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями Першої (31.10.1991 р., Прага), Другої (14-16.03.1994 р., Кріт) та Третьої (23-25.06.1997р., Гельсінкі) Пан-Європейських конференцій з питань транспорту. Затверджені десять Пан-європейських міжнародних транспортних коридорів, які отримали назву «критські»:

№ 1 — Гданськ — Варшава — Мінськ — Москва;

№ 2 — Берлін — Варшава — Мінськ — Москва;

№ 3 — Берлін — Вроцлав — Мостиська-2 — Львів — Київ — Москва;

№ 4 Прага — Будапешт — Бухарест — Софія — Александру-поліс — Стамбул;

№ 5 — Трієст — Любляна — Загреб — Будапешт — Чоп — Львів — Київ — Казахстан — Китай;

№ 6 — Гданськ — Варшава — Краків;

№ 7 — (водний по Дунаю) Відень — Братислава — Будапешт — Белград — Рені — Ізмаїл — Усть-Дунайськ;

№ 8 — Тірана — Софія — Бургас—Варна;

№ 9 — Хельсінкі — Санкт-Петербург — Мінськ — Гомель — Горностаївка — Чернігів — Київ — Одеса — Кишинів — Бухарест — Варна;

№10 — Зальцбург — Любляна — Загреб — Белград — Скоп'є — Салоніки.

Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив по МТК, пропонує свої варіанти коридорів Європейському співтовариству.

За результатами досліджень англійського інституту «Рендел», щодо коефіцієнта транзитності Україна займає перше місце в Європі. Але на

сажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства. [150]

Основні функції сучасних транспортних коридорів — доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються і такі операції, як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, оброблення, пакування, сортування тощо.

Саме поняття МТК передбачає швидке і безпечне просування пасажирів і вантажів. Це досягається зокрема, коли в межах МТК діють спрощені правила і фактичний порядок митного, санітарного, прикордонного й іншого оформлення переміщення пасажирів і вантажів; застосовуються пільгові (знижені на 25—50%) тарифи на всі види послуг і зборів, у тому числі при митному, прикордонному, санітарному й іншому оформленні, перевезеннях залізницею, по термінальних, портових зборах тощо; існує єдиний орган управління, що об'єднує і синхронізує роботу його окремих ділянок і служб; діє стабільна правова база, забезпечені надійний захист та безпека вантажів і пасажирів від кримінальних і розбійних зазіхань тощо. [100]

Особливо важливу роль у системі транспортних коридорів відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, яка акумулює і передає інформацію про наявність вантажу, потреби в транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх збереженість.

Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями Першої (31.10.1991 р., Прага), Другої (14-16.03.1994 р., Кріт) та Третьої (23-25.06.1997р., Гельсінкі) Пан-Європейських конференцій з питань транспорту. Затверджені десять Пан-європейських міжнародних транспортних коридорів, які отримали назву «критські»:

№ 1 — Гданськ — Варшава — Мінськ — Москва;

№ 2 — Берлін — Варшава — Мінськ — Москва;

№ 3 — Берлін — Вроцлав — Мостиська-2 — Львів — Київ — Москва;

№ 4 Прага — Будапешт — Бухарест — Софія — Александру-поліс — Стамбул;

№ 5 — Трієст — Любляна — Загреб — Будапешт — Чоп — Львів — Київ — Казахстан — Китай;

№ 6 — Гданськ — Варшава — Краків;

№ 7 — (водний по Дунаю) Відень — Братислава — Будапешт — Белград — Рені — Ізмаїл — Усть-Дунайськ;

№ 8 — Тірана — Софія — Бургас—Варна;

№ 9 — Хельсінкі — Санкт-Петербург — Мінськ — Гомель — Горностаївка — Чернігів — Київ — Одеса — Кишинів — Бухарест — Варна;

№10 — Зальцбург — Любляна — Загреб — Белград — Скоп'є — Салоніки.

Україна веде активну політику підтримки європейських ініціатив по МТК, пропонує свої варіанти коридорів Європейському співтовариству.

За результатами досліджень англійського інституту «Рендел», щодо коефіцієнта транзитності Україна займає перше місце в Європі. Але на

сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України ще досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

Територією України проходять такі міжнародні транспортні коридори [150]:

- Пан-європейський №3.



Маршрут: Трієст — Любляна — Будапешт — Братислава — Ужгород — Львів

Країни учасниці: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна

Протяжність — 1595 км., в тому числі по Україні:

- залізничний — 266 км.

- автодорожний — 338,7 км.(в тому числі відгалуження 47,2 км)

- Пан-європейський №5



Маршрут: Трієст — Любляна — Будапешт — Братислава — Ужгород — Львів

Країни учасниці: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна

Протяжність — 1595 км., в тому числі по Україні:

- залізничний — 266 км.

- автодорожний — 338,7 км.(в тому числі відгалуження 47,2 км)

сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України ще досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортно-дорожнього комплексу України.

Територією України проходять такі міжнародні транспортні коридори [150]:

- Пан-європейський №3.



Маршрут: Трієст — Любляна — Будапешт — Братислава — Ужгород — Львів

Країни учасниці: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна

Протяжність — 1595 км., в тому числі по Україні:

- залізничний — 266 км.

- автодорожний — 338,7 км.(в тому числі відгалуження 47,2 км)

- Пан-європейський №5



Маршрут: Трієст — Любляна — Будапешт — Братислава — Ужгород — Львів

Країни учасниці: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна

Протяжність — 1595 км., в тому числі по Україні:

- залізничний — 266 км.

- автодорожний — 338,7 км.(в тому числі відгалуження 47,2 км)

- Пан-європейський №7 Дунайський (водний)



Країни учасниці: Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна
Протяжність: 1600 км, в тому числі по Україні — 70км.

- Пан-європейський №7 Дунайський (водний)



Країни учасниці: Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна
Протяжність: 1600 км, в тому числі по Україні — 70км.

-Пан-європейський №9



-Пан-європейський №9



Проходження: Гельсінкі — Санкт-Петербург — Вітебськ — Київ(Москва) — Одеса (Кишинів) — Пловдив — Бухарест — Александрополіс (з 4-ма відгал.)

Країни учасниці: Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція.

Протяжність основного ходу: 3400 км., в тому числі по Україні:

- залізничний: 1496 км.

- автодорожний: 996,1 км.(в т.ч. відгалуження -152,4 та 242,4км)

Завдяки своєму географічному розташуванню Україна має надзвичайно високий рейтинг для транзитних перевезень вантажів. Так, Польща, яка має менші територіальні можливості, отримує щорічно майже 4 млрд дол. прибутку від транспортних перевезень. У нас цей показник значно нижчий. Проблема полягає в наявності транспортних магістралей, що відповідають вимогам світових стандартів.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Якими видами транспорту забезпечуються міжнародні перевезення вантажів?
2. Якими нормативними актами регулюються міжнародні перевезення в Україні?
3. Які основні фактори впливають на вибір виду транспорту?
4. Визначте особливості міжнародних морських перевезень.
5. Визначте особливості міжнародних залізничних перевезень.
6. Визначте особливості міжнародних автомобільних перевезень.
7. Визначте особливості міжнародних повітряних перевезень.
8. Якими нормативними актами регулюються відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності?
9. Визначте основні функції сучасних міжнародних транспортних коридорів.

Проходження: Гельсінкі — Санкт-Петербург — Вітебськ — Київ(Москва) — Одеса (Кишинів) — Пловдив — Бухарест — Александрополіс (з 4-ма відгал.)

Країни учасниці: Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція.

Протяжність основного ходу: 3400 км., в тому числі по Україні:

- залізничний: 1496 км.

- автодорожний: 996,1 км.(в т.ч. відгалуження -152,4 та 242,4км)

Завдяки своєму географічному розташуванню Україна має надзвичайно високий рейтинг для транзитних перевезень вантажів. Так, Польща, яка має менші територіальні можливості, отримує щорічно майже 4 млрд дол. прибутку від транспортних перевезень. У нас цей показник значно нижчий. Проблема полягає в наявності транспортних магістралей, що відповідають вимогам світових стандартів.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Якими видами транспорту забезпечуються міжнародні перевезення вантажів?
2. Якими нормативними актами регулюються міжнародні перевезення в Україні?
3. Які основні фактори впливають на вибір виду транспорту?
4. Визначте особливості міжнародних морських перевезень.
5. Визначте особливості міжнародних залізничних перевезень.
6. Визначте особливості міжнародних автомобільних перевезень.
7. Визначте особливості міжнародних повітряних перевезень.
8. Якими нормативними актами регулюються відносини в галузі транспортно-експедиторської діяльності?
9. Визначте основні функції сучасних міжнародних транспортних коридорів.

Розділ 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

17.1. Створення та функціонування вільних економічних зон в Україні

Спеціальна (вільна) економічна зона (СЕЗ, ВЕЗ) являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб. (ст.1 Закону України від 13.10.1992 № 2673-ХІІ «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон»).

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Відповідно до законодавства України можна виділити такі особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ [54]:

- Надання пільг для її суб'єктів, характер яких залежить від типу і різновиду СЕЗ. Так, для СЕЗ виробничого типу встановлюються, насамперед, пільги по оподаткуванню прибутку, для зовнішньоторговельних — пільговий митний режим (наприклад, по «вхідному» ПДВ, миту). Слід зазначити, що режим СЕЗ не поширюється на підакцизні товари і товари 1-24 груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (п.2 розділу II Закону від 24.12.2002 р. «Про внесення змін у деякі закони України з питань оподаткування підакцизних і деяких інших товарів»).

- Режим ВЕЗ містить у собі режим вільної митної зони (ВМЗ) (гл 21. Митного кодексу України). Вільна митна зона — це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання (ст. 130 МКУ).

Розділ 17. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

17.1. Створення та функціонування вільних економічних зон в Україні

Спеціальна (вільна) економічна зона (СЕЗ, ВЕЗ) являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб. (ст.1 Закону України від 13.10.1992 № 2673-ХІІ «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон»).

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Відповідно до законодавства України можна виділити такі особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ [54]:

- Надання пільг для її суб'єктів, характер яких залежить від типу і різновиду СЕЗ. Так, для СЕЗ виробничого типу встановлюються, насамперед, пільги по оподаткуванню прибутку, для зовнішньоторговельних — пільговий митний режим (наприклад, по «вхідному» ПДВ, миту). Слід зазначити, що режим СЕЗ не поширюється на підакцизні товари і товари 1-24 груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (п.2 розділу II Закону від 24.12.2002 р. «Про внесення змін у деякі закони України з питань оподаткування підакцизних і деяких інших товарів»).

- Режим ВЕЗ містить у собі режим вільної митної зони (ВМЗ) (гл 21. Митного кодексу України). Вільна митна зона — це митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання (ст. 130 МКУ).

Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються, такими, що знаходяться за межами митної території України, крім випадків, визначених законами України. Для цілей оподаткування товари, завезені на території спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

- СЕЗ, як правило, розрахована на інвестування (наприклад, у зовнішньоторговельних СЕЗ передбачається інвестування в її інфраструктуру). Законодавством України встановлюється пріоритет залучення до СЕЗ іноземних інвестицій перед вітчизняними. Однак, відповідно до законів про конкретні зони співвідношення режимів правового регулювання іноземного і вітчизняного підприємництва на території СЕЗ таке ж, як і на іншій території України.

- Територія, статус, строк функціонування конкретної СЕЗ визначені окремими законами. Наприклад це Закони України: від 24.12.1998 р. «Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області», від 15.01.1999 р. «Про спеціальну економічну зону «Яворів», від 18.03.1999р. «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець», від 03.06.1999 р. «Про спеціальну економічну зону «Славутич», 23.03.2000 р. «Про спеціальну (вільну) економічну зону «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту», від 23.03.2000 р. «Про спеціальну економічну зону «Рені», від 13.07.2000 р. «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв», від 21.12.2000 р. «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону «Порт Крим» в Автономній Республіці Крим», від 22.03.2001 р. «Про спеціальну економічну зону «Закарпаття».

Характерними ознаками СЕЗ є [45]:

- територіальна обмеженість СЕЗ;
- строковість СЕЗ;
- юридична підстава запровадження СЕЗ на певній території — спеціальний закон про конкретну СЕЗ;
- мета створення СЕЗ — досягнення законодавчо встановлених економічних, соціальних та науково-технічних завдань;
- спеціальний суб'єктний склад СЕЗ: обов'язковими учасниками господарських відносин у СЕЗ є органи управління ВЕЗ та суб'єкти господарювання СЕЗ, які набувають цього статусу в спеціальному порядку за умови дотримання встановлених вимог;
- спеціальний режим господарської діяльності для суб'єктів господарювання СЕЗ, що може включати пільгові митні, податкові, валютно-фінансові та інші умови підприємництва;
- здійснення управління СЕЗ із застосуванням спеціально створених органів.

В Україні існують вільні (ВЕЗ) чи спеціальні (СЕЗ) економічні зони та території пріоритетного розвитку (ТПР) і являють собою части-

Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються, такими, що знаходяться за межами митної території України, крім випадків, визначених законами України. Для цілей оподаткування товари, завезені на території спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

- СЕЗ, як правило, розрахована на інвестування (наприклад, у зовнішньоторговельних СЕЗ передбачається інвестування в її інфраструктуру). Законодавством України встановлюється пріоритет залучення до СЕЗ іноземних інвестицій перед вітчизняними. Однак, відповідно до законів про конкретні зони співвідношення режимів правового регулювання іноземного і вітчизняного підприємництва на території СЕЗ таке ж, як і на іншій території України.

- Територія, статус, строк функціонування конкретної СЕЗ визначені окремими законами. Наприклад це Закони України: від 24.12.1998 р. «Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області», від 15.01.1999 р. «Про спеціальну економічну зону «Яворів», від 18.03.1999р. «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець», від 03.06.1999 р. «Про спеціальну економічну зону «Славутич», 23.03.2000 р. «Про спеціальну (вільну) економічну зону «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту», від 23.03.2000 р. «Про спеціальну економічну зону «Рені», від 13.07.2000 р. «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв», від 21.12.2000 р. «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону «Порт Крим» в Автономній Республіці Крим», від 22.03.2001 р. «Про спеціальну економічну зону «Закарпаття».

Характерними ознаками СЕЗ є [45]:

- територіальна обмеженість СЕЗ;
- строковість СЕЗ;
- юридична підстава запровадження СЕЗ на певній території — спеціальний закон про конкретну СЕЗ;
- мета створення СЕЗ — досягнення законодавчо встановлених економічних, соціальних та науково-технічних завдань;
- спеціальний суб'єктний склад СЕЗ: обов'язковими учасниками господарських відносин у СЕЗ є органи управління ВЕЗ та суб'єкти господарювання СЕЗ, які набувають цього статусу в спеціальному порядку за умови дотримання встановлених вимог;
- спеціальний режим господарської діяльності для суб'єктів господарювання СЕЗ, що може включати пільгові митні, податкові, валютно-фінансові та інші умови підприємництва;
- здійснення управління СЕЗ із застосуванням спеціально створених органів.

В Україні існують вільні (ВЕЗ) чи спеціальні (СЕЗ) економічні зони та території пріоритетного розвитку (ТПР) і являють собою части-

ну території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. Основною відмінністю БЕЗ від ТПР є те, що БЕЗ створюється з конкретною, чіткою метою і на відносно невеликій території, а ТПР створюється на територіях в адміністративних межах районів, міст (ТПР в м. Харкові) або областей (ТПР в Закарпатській області).

На території України можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних *функціональних типів*: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон. (ст. 3 Закону України № 2673-ХІІ).

Вільні митні зони і порти (зовнішньоторговельні зони) — частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням. Формами організації таких зон можуть бути вільні порти (порто-франко), вільні митні зони (зони франко) та митні склади.

Експортно-транзитні (зони прикордонної торгівлі) — частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.

Технологічні парки та технополіси (науково-технічні зони) — це території України, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів-технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів.

Комплексні виробничі зони — частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємства, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається насамперед експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини, виконуючи переважно складальницькі операції, та імпортоорієнтованих зон, головна функція яких — розвиток виробництва імпортозамінної продукції.

Туристично-рекреаційні зони — це вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в тому числі із залученням іноземних інвесторів) у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу.

ну території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. Основною відмінністю БЕЗ від ТПР є те, що БЕЗ створюється з конкретною, чіткою метою і на відносно невеликій території, а ТПР створюється на територіях в адміністративних межах районів, міст (ТПР в м. Харкові) або областей (ТПР в Закарпатській області).

На території України можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних *функціональних типів*: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон. (ст. 3 Закону України № 2673-ХІІ).

Вільні митні зони і порти (зовнішньоторговельні зони) — частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням. Формами організації таких зон можуть бути вільні порти (порто-франко), вільні митні зони (зони франко) та митні склади.

Експортно-транзитні (зони прикордонної торгівлі) — частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі.

Технологічні парки та технополіси (науково-технічні зони) — це території України, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів-технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів.

Комплексні виробничі зони — частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємства, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається насамперед експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини, виконуючи переважно складальницькі операції, та імпортоорієнтованих зон, головна функція яких — розвиток виробництва імпортозамінної продукції.

Туристично-рекреаційні зони — це вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в тому числі із залученням іноземних інвесторів) у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу.

Банківсько-страхові зони — це зони, в яких запроваджується особливо сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, що були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами України.

Вільні економічні зони (ВЕЗ) можуть бути класифіковані і за іншими критеріями:

- **Інтеграційні** (діяльність яких спрямована на тісну взаємодію з позазональною економікою країни).

- **Анклавні** (орієнтовані на зв'язки із зовнішнім ринком).

- **Зовнішні** (розміщені на кордоні з іншими державами).

- **Внутрішні** (розміщені у внутрішніх районах країни).

Спеціальні (вільні) економічні зони створюються Верховною Радою України за ініціативою Президента України, Кабінету Міністрів України або місцевих Рад народних депутатів України та місцевої державної адміністрації.

Документи про створення спеціальної (вільної) економічної зони повинні містити (ст. 6 Закону України № 2673-ХІІ):

а) рішення місцевої Ради та місцевої державної адміністрації з клопотанням про створення спеціальної (вільної) економічної зони (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за їх ініціативою) або письмову згоду відповідних місцевих Рад народних депутатів та місцевих державних адміністрацій, на території яких має бути розташована спеціальна (вільна) економічна зона (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України);

б) проект положення про її статус та систему управління, офіційну назву спеціальної (вільної) економічної зони;

в) точний опис кордонів спеціальної (вільної) економічної зони та карту її території;

г) техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування спеціальної (вільної) економічної зони;

д) проект закону про створення конкретної спеціальної (вільної) економічної зони.

Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спеціальної (вільної) економічної зони має включати: мету, функціональне призначення та галузеву спрямованість її діяльності; етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення; ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємництва та можливості їх розвитку в майбутньому; вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов її створення; рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами; обсяги, джерела та форми фінансування на кожному етапі її створення і розвитку; обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового та кредитного механізму (ст. 7 Закону України № 2673-ХІІ).

Банківсько-страхові зони — це зони, в яких запроваджується особливо сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, що були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами України.

Вільні економічні зони (ВЕЗ) можуть бути класифіковані і за іншими критеріями:

- **Інтеграційні** (діяльність яких спрямована на тісну взаємодію з позазональною економікою країни).

- **Анклавні** (орієнтовані на зв'язки із зовнішнім ринком).

- **Зовнішні** (розміщені на кордоні з іншими державами).

- **Внутрішні** (розміщені у внутрішніх районах країни).

Спеціальні (вільні) економічні зони створюються Верховною Радою України за ініціативою Президента України, Кабінету Міністрів України або місцевих Рад народних депутатів України та місцевої державної адміністрації.

Документи про створення спеціальної (вільної) економічної зони повинні містити (ст. 6 Закону України № 2673-ХІІ):

а) рішення місцевої Ради та місцевої державної адміністрації з клопотанням про створення спеціальної (вільної) економічної зони (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за їх ініціативою) або письмову згоду відповідних місцевих Рад народних депутатів та місцевих державних адміністрацій, на території яких має бути розташована спеціальна (вільна) економічна зона (у разі створення спеціальної (вільної) економічної зони за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України);

б) проект положення про її статус та систему управління, офіційну назву спеціальної (вільної) економічної зони;

в) точний опис кордонів спеціальної (вільної) економічної зони та карту її території;

г) техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування спеціальної (вільної) економічної зони;

д) проект закону про створення конкретної спеціальної (вільної) економічної зони.

Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спеціальної (вільної) економічної зони має включати: мету, функціональне призначення та галузеву спрямованість її діяльності; етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення; ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємництва та можливості їх розвитку в майбутньому; вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов її створення; рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами; обсяги, джерела та форми фінансування на кожному етапі її створення і розвитку; обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового та кредитного механізму (ст. 7 Закону України № 2673-ХІІ).

17.2. Світовий досвід розвитку вільних економічних зон

Вільні митні зони (ВМЗ) у міжнародних торгово-економічних відносинах використовуються вже кілька століть, а перші «порто-франко» виникли на узбережжі Середземного моря ще наприкінці XVI століття. У 1595 р. в італійському місті Генуї одним з перших було проголошено статус вільного порту. Вже більш 200 років існує місто Одеса, яке з 1817 року в дореволюційній Росії мало пільговий режим «порто-франко». У сучасному вигляді вони виникли на початку 70-х років у країнах південно-східного азіатського регіону. Незабаром ці країни надбали назву «азіатських тигрів», завдяки їх економічному стрибку за рахунок досягнення найбільш високих у світі темпів розвитку їх господарств. Ще 1 січня 1970 року, одна з перших у світі, Південна Корея прийняла закон про утворення вільної економічної зони. З метою експорту, зростання зайнятості, удосконалення промислових технологій і, у кінцевому рахунку, прискорення економічного розвитку країни, цим законом була створена ВЕЗ в прибережних районах Південної Кореї, котра стала одним з лідерів «азіатського дива». [78]

У 90-і роки за темпами економічного зростання світовим лідером став Китай, в якому сьогодні успішно працюють 5 особливих економічних регіонів, котрі ще у 1980 р. отримали пільги ВЕЗ.

На сьогодні у світі функціонує близько 4000 СЕЗ, у тому числі понад 400 зон вільної торгівлі, стільки ж науково-промислових парків, більше 300 експортно-виробничих зон, 100 зон спеціального призначення (еколого-економічних, офшорних, туристичних і т.д.). [37, с.122]. За оцінками фахівців, на початок XXI ст. через різноманітні ВЕЗ проходять до 30 % світового товарообігу. Міжнародні корпорації в пошуках пільгових умов для своєї діяльності розглядають ВЕЗ як сприятливі території, де можна отримати надприбуток. Так, норма прибутку в ВЕЗ у середньому складає 30-35 %, а в азійських зонах — понад 40 %. Строк окупності капіталовкладень в ВЕЗ скорочуються у 2-3 рази. Багато міжнародних корпорацій вважають організацію власного виробництва в ВЕЗ найважливішим напрямом своєї експансії [37, с.229].

Функціонування великої кількості ВЕЗ практично в усіх кранах світу справляє вплив на загальноекономічні процеси — збільшення обсягів виробництва, посилення зовнішньоекономічного обміну, зростання чисельності зайнятих, підвищення рівня життя тощо. Однак, давня історія створення і існування вільних економічних зон проявила як свої позитивні так і негативні сторони. Нічим не закріплене старання деяких регіонів з досить великими територіями за будь-яку ціну отримати статус вільної економічної зони лише дискредитує вигоди від таких зон. Якщо виходити лише з такого мотиву створення вільних зон як зниження податкового тиску на суб'єкти підприємництва, то така зона, як правило, себе не виправдовує і стає тягарем для інших регіонів. Окрім цього, функціонування ВЕЗ може спричинити невинуватий відплив ресурсів з інших регіонів; стати привабливими для нелегальної економічної діяльності тощо.

17.2. Світовий досвід розвитку вільних економічних зон

Вільні митні зони (ВМЗ) у міжнародних торгово-економічних відносинах використовуються вже кілька століть, а перші «порто-франко» виникли на узбережжі Середземного моря ще наприкінці XVI століття. У 1595 р. в італійському місті Генуї одним з перших було проголошено статус вільного порту. Вже більш 200 років існує місто Одеса, яке з 1817 року в дореволюційній Росії мало пільговий режим «порто-франко». У сучасному вигляді вони виникли на початку 70-х років у країнах південно-східного азіатського регіону. Незабаром ці країни надбали назву «азіатських тигрів», завдяки їх економічному стрибку за рахунок досягнення найбільш високих у світі темпів розвитку їх господарств. Ще 1 січня 1970 року, одна з перших у світі, Південна Корея прийняла закон про утворення вільної економічної зони. З метою експорту, зростання зайнятості, удосконалення промислових технологій і, у кінцевому рахунку, прискорення економічного розвитку країни, цим законом була створена ВЕЗ в прибережних районах Південної Кореї, котра стала одним з лідерів «азіатського дива». [78]

У 90-і роки за темпами економічного зростання світовим лідером став Китай, в якому сьогодні успішно працюють 5 особливих економічних регіонів, котрі ще у 1980 р. отримали пільги ВЕЗ.

На сьогодні у світі функціонує близько 4000 СЕЗ, у тому числі понад 400 зон вільної торгівлі, стільки ж науково-промислових парків, більше 300 експортно-виробничих зон, 100 зон спеціального призначення (еколого-економічних, офшорних, туристичних і т.д.). [37, с.122]. За оцінками фахівців, на початок XXI ст. через різноманітні ВЕЗ проходять до 30 % світового товарообігу. Міжнародні корпорації в пошуках пільгових умов для своєї діяльності розглядають ВЕЗ як сприятливі території, де можна отримати надприбуток. Так, норма прибутку в ВЕЗ у середньому складає 30-35 %, а в азійських зонах — понад 40 %. Строк окупності капіталовкладень в ВЕЗ скорочуються у 2-3 рази. Багато міжнародних корпорацій вважають організацію власного виробництва в ВЕЗ найважливішим напрямом своєї експансії [37, с.229].

Функціонування великої кількості ВЕЗ практично в усіх кранах світу справляє вплив на загальноекономічні процеси — збільшення обсягів виробництва, посилення зовнішньоекономічного обміну, зростання чисельності зайнятих, підвищення рівня життя тощо. Однак, давня історія створення і існування вільних економічних зон проявила як свої позитивні так і негативні сторони. Нічим не закріплене старання деяких регіонів з досить великими територіями за будь-яку ціну отримати статус вільної економічної зони лише дискредитує вигоди від таких зон. Якщо виходити лише з такого мотиву створення вільних зон як зниження податкового тиску на суб'єкти підприємництва, то така зона, як правило, себе не виправдовує і стає тягарем для інших регіонів. Окрім цього, функціонування ВЕЗ може спричинити невинуватий відплив ресурсів з інших регіонів; стати привабливими для нелегальної економічної діяльності тощо.

Світова практика виходить з того, що вільні економічні зони створюються з метою інтенсифікації економічного обороту в таких регіонах (територіях). Інше кажучи, в економічному плані в БЕЗ встановлюється пільговий режим оподаткування, щоб за рахунок збільшення кількості суб'єктів і об'єктів оподаткування в кінцевому результаті мати вигравш. Вільні економічні зони створюються в тих регіонах, де є інтенсивні транспортні артерії, транспортна інфраструктура добре розвинута, зона є відносно обмежена, має трудові ресурси і перспективи в спеціалізації на певному виді діяльності при умові дешевизни товару.

Світова практика та місцеві потреби є факторами, які визначають відмінності підходів до створення зон із врахуванням місцевих особливостей і пріоритетів. Дослідження специфіки й особливостей створення та розвитку СЕЗ у світі дозволило нам визначити певні відмінності їх функціонування у різних країнах світу (табл. 17.1).

Аналіз показав, що більшість БЕЗ пройшли свій «шлях», трансформуючись спочатку із складських і транзитних зон в експортно-виробничі, а потім — і в комплексні. Вільні економічні зони розташовуються не тільки в прикордонних, але й у глибинних районах країн, досягаючи значних територіальних розмірів. На рівень розвитку вільної економічної зони і на ефективність залучення іноземних інвестицій в країну першочергове значення має курс уряду та його послідовність. Залежно від цього і обирається той чи інший тип зони та напрямок її діяльності. Експортно-виробничі зони розташовано, як правило, в країнах, що розвиваються. Промислово-розвинені країни схилиються до створення науково-технічних зон, технопарків, технополісів, тобто створення локалізованого середовища, яке «перманентне генерує нові технології, кваліфікованих спеціалістів і підприємців» і підтримку якого забезпечує мережа дослідницьких, навчальних і комерційних організацій

17.3. Створення та функціонування офшорних та оншорних юрисдикцій

Українське законодавство визначає *офшорну зону* (від англ. *off shore* — «поза берегом») як різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування. Однак, в іноземній літературі немає такого поняття «офшорна зона». З урахуванням специфіки процесів, що відбуваються в них, використовуються поняття *offshore centre* — офшорний центр, *tax haven* — податкова гавань чи податковий притулок, *corporate haven* — корпоративна гавань чи корпоративний притулок, *bank haven* — банківський притулок і т.ін. Усі разом їх поєднують під однією назвою *offshore jurisdiction* — офшорна юрисдикція.

Світова практика виходить з того, що вільні економічні зони створюються з метою інтенсифікації економічного обороту в таких регіонах (територіях). Інше кажучи, в економічному плані в БЕЗ встановлюється пільговий режим оподаткування, щоб за рахунок збільшення кількості суб'єктів і об'єктів оподаткування в кінцевому результаті мати вигравш. Вільні економічні зони створюються в тих регіонах, де є інтенсивні транспортні артерії, транспортна інфраструктура добре розвинута, зона є відносно обмежена, має трудові ресурси і перспективи в спеціалізації на певному виді діяльності при умові дешевизни товару.

Світова практика та місцеві потреби є факторами, які визначають відмінності підходів до створення зон із врахуванням місцевих особливостей і пріоритетів. Дослідження специфіки й особливостей створення та розвитку СЕЗ у світі дозволило нам визначити певні відмінності їх функціонування у різних країнах світу (табл. 17.1).

Аналіз показав, що більшість БЕЗ пройшли свій «шлях», трансформуючись спочатку із складських і транзитних зон в експортно-виробничі, а потім — і в комплексні. Вільні економічні зони розташовуються не тільки в прикордонних, але й у глибинних районах країн, досягаючи значних територіальних розмірів. На рівень розвитку вільної економічної зони і на ефективність залучення іноземних інвестицій в країну першочергове значення має курс уряду та його послідовність. Залежно від цього і обирається той чи інший тип зони та напрямок її діяльності. Експортно-виробничі зони розташовано, як правило, в країнах, що розвиваються. Промислово-розвинені країни схилиються до створення науково-технічних зон, технопарків, технополісів, тобто створення локалізованого середовища, яке «перманентне генерує нові технології, кваліфікованих спеціалістів і підприємців» і підтримку якого забезпечує мережа дослідницьких, навчальних і комерційних організацій

17.3. Створення та функціонування офшорних та оншорних юрисдикцій

Українське законодавство визначає *офшорну зону* (від англ. *off shore* — «поза берегом») як різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування. Однак, в іноземній літературі немає такого поняття «офшорна зона». З урахуванням специфіки процесів, що відбуваються в них, використовуються поняття *offshore centre* — офшорний центр, *tax haven* — податкова гавань чи податковий притулок, *corporate haven* — корпоративна гавань чи корпоративний притулок, *bank haven* — банківський притулок і т.ін. Усі разом їх поєднують під однією назвою *offshore jurisdiction* — офшорна юрисдикція.

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕЗ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Країна	Типові види ВЕЗ	Причини створення	Відмінні риси, система преференційного режиму
США	Науково-технічні зони: Силіконова долина, Кремнієва Долина, Дослідницькийпарк «Трикутник» тощо. Зони зовнішньої торгівлі	Стимулювання економічної діяльності у вибраних районах Стимулювання зовнішньоторгової діяльності Зниження рівня безробіття у країні Можливість суттєвого зниження тарифів на імпортовані деталі та компоненти для низьких галузей	Спеціально створюють або розвивають середовище, яке стимулює інноваційну та підприємницьку діяльність. Виникали спонтанно на відносно невеликих територіях, де зосереджені високотехнічні галузі, наукові інститути. Зони загального призначення розташовані в районах складування товарів, поблизу доків, промислових парків і аеропортів. Зони підприємств створюються в економічно депресуючих районах більших міст із високим рівнем безробіття
Японія	Технополіси (найбільший технополіс «Цікуба») Зона вільного імпорту «Сакамініато»	Перерозподіл промисловості з центру на периферію, переорієнтація промисловості на розвиток наукоємних та енергозберігаючих технологій Розвиток імпорту та залучення інвестицій	Стратегія орієнтувалася на «м'яку інфраструктуру» — розвиток мережі наукових закладів, засобів обміну інформацією та підготовку кадрів Фірмам галузей «високої технології» дозволялось списувати в перший рік 30% вартості обладнання і 15% вартості споруд, держава оплачувала третину витрат на спільне проведення досліджень. Надання середнім і дрібним фірмам позик під низькі відсотки, диференційоване оподаткування, пільгова оплата поставок обладнання, звільнення від податків на землю підприємств обробної промисловості, оптової торгівлі і транспорту
Європа	Митні склади Вільні митні зони Об'єднані зони Зони, орієнтовані на експорт Особливі економічні зони, Зони по-жвавлення, Зони вільної банківської активності Зони вільної зони хової активності	Зони є засобом подолання структурної негнучкості економіки та сприяння інтеграції деяких видів їхньої економічної діяльності у світову економіку	Діяльність ВЕЗ знаходиться під контролем уряду. Управляють зонами вільної торгівлі товариства з обмеженою відповідальністю — в трьох зонах та акціонерна компанія — в одній. Спеціальними законами регулюються правила зберігання, сортування, маркування, переробки та експортування товарів

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕЗ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Країна	Типові види ВЕЗ	Причини створення	Відмінні риси, система преференційного режиму
США	Науково-технічні зони: Силіконова долина, Кремнієва Долина, Дослідницькийпарк «Трикутник» тощо. Зони зовнішньої торгівлі	Стимулювання економічної діяльності у вибраних районах Стимулювання зовнішньоторгової діяльності Зниження рівня безробіття у країні Можливість суттєвого зниження тарифів на імпортовані деталі та компоненти для низьких галузей	Спеціально створюють або розвивають середовище, яке стимулює інноваційну та підприємницьку діяльність. Виникали спонтанно на відносно невеликих територіях, де зосереджені високотехнічні галузі, наукові інститути. Зони загального призначення розташовані в районах складування товарів, поблизу доків, промислових парків і аеропортів. Зони підприємств створюються в економічно депресуючих районах більших міст із високим рівнем безробіття
Японія	Технополіси (найбільший технополіс «Цікуба») Зона вільного імпорту «Сакамініато»	Перерозподіл промисловості з центру на периферію, переорієнтація промисловості на розвиток наукоємних та енергозберігаючих технологій Розвиток імпорту та залучення інвестицій	Стратегія орієнтувалася на «м'яку інфраструктуру» — розвиток мережі наукових закладів, засобів обміну інформацією та підготовку кадрів Фірмам галузей «високої технології» дозволялось списувати в перший рік 30% вартості обладнання і 15% вартості споруд, держава оплачувала третину витрат на спільне проведення досліджень. Надання середнім і дрібним фірмам позик під низькі відсотки, диференційоване оподаткування, пільгова оплата поставок обладнання, звільнення від податків на землю підприємств обробної промисловості, оптової торгівлі і транспорту
Європа	Митні склади Вільні митні зони Об'єднані зони Зони, орієнтовані на експорт Особливі економічні зони, Зони по-жвавлення, Зони вільної банківської активності Зони вільної зони хової активності	Зони є засобом подолання структурної негнучкості економіки та сприяння інтеграції деяких видів їхньої економічної діяльності у світову економіку	Діяльність ВЕЗ знаходиться під контролем уряду. Управляють зонами вільної торгівлі товариства з обмеженою відповідальністю — в трьох зонах та акціонерна компанія — в одній. Спеціальними законами регулюються правила зберігання, сортування, маркування, переробки та експортування товарів

Країна	Типові види ВЕЗ	Причини створення	Відмінні риси, система преференційного режиму
Китай	ВЕЗ в прибережних містах. Особливі економічні райони Зони науково-технічного розвитку у приморських містах. Зони новітніх техніки та технологій Безмитні зони	Розвиток зовнішньої торгівлі, залучення іноземного капіталу, оволодіння досвідом управління, підготовка національних кадрів, збільшення експортної валютної виручки, стимулювання реформ, ефективне використання природних ресурсів	Розвиваються, головним чином, торгово-збутова мережа, обробна промисловість, а також наукові дослідження Зони високіх і нових технологій, або аналоги американських технологій, на частку яких припадає 4% національного ВВП і 10% сукупної вартості експорту та імпорту, мають стратегічне значення для сучасної економічної економіки. Інструмент — податкові і митні пільги. Іноземні інвестори користуються багатьма митними та податковими пільгами, їм надані величкі права і повноваження.
Південна Корея, Малайзія, Сингапур, Гонконг, Філіппіни і Тайвань	«Гочкові зони»	Прискорення входження до світової торгової системи	Здійснюють через них 90 % експорту товарів країн третього світу. У багатьох зонах відбувається процес інтеграції, коли поступово вся країна перетворюється на ВЕЗ з її пільговим податковим режимом
Російська федерація	Особливі економічні зони трьох типів: техно-промислово-виробничі та туристсько-рекреаційні		Діє особливий податковий, митний, ліцензійний й візовий режими. Управління покладено на Федеральне агентство з управління ОЕЗ, підвідомче Міністерству економічного розвитку і торгівлі Збільшуються від податку на майно та земельного податку. У промислово-виробничих зонах крім цього дозволяється застосовувати підвищений (півдосний) коефіцієнт по амортизаційних відрахуваннях і без обмежень списувати збитки на майбутній період і втрати на НДДКР. Для техніко-виробничих зон передбачена максимальна ставка ЕСН на рівні 14 відсотків. Поряд з цим регіони і муніципалітети зможуть надавати ще й свої пільги.
Ірландія	Експортно-виробнича (Шенон)	Створення додаткових робочих місць	Структура управління ВЕЗ була подібною до структури приватної корпорації Не стягуються податок на прибуток і ПДВ, корпоративний податок становить лише 10 %, субсидії надаються на пільгових умовах, встановлюються зменшені податки на землю

Країна	Типові види ВЕЗ	Причини створення	Відмінні риси, система преференційного режиму
Китай	ВЕЗ в прибережних містах. Особливі економічні райони Зони науково-технічного розвитку у приморських містах. Зони новітніх техніки та технологій Безмитні зони	Розвиток зовнішньої торгівлі, залучення іноземного капіталу, оволодіння досвідом управління, підготовка національних кадрів, збільшення експортної валютної виручки, стимулювання реформ, ефективне використання природних ресурсів	Розвиваються, головним чином, торгово-збутова мережа, обробна промисловість, а також наукові дослідження Зони високіх і нових технологій, або аналоги американських технологій, на частку яких припадає 4% національного ВВП і 10% сукупної вартості експорту та імпорту, мають стратегічне значення для сучасної економічної економіки. Інструмент — податкові і митні пільги. Іноземні інвестори користуються багатьма митними та податковими пільгами, їм надані величкі права і повноваження.
Південна Корея, Малайзія, Сингапур, Гонконг, Філіппіни і Тайвань	«Гочкові зони»	Прискорення входження до світової торгової системи	Здійснюють через них 90 % експорту товарів країн третього світу. У багатьох зонах відбувається процес інтеграції, коли поступово вся країна перетворюється на ВЕЗ з її пільговим податковим режимом
Російська федерація	Особливі економічні зони трьох типів: техно-промислово-виробничі та туристсько-рекреаційні		Діє особливий податковий, митний, ліцензійний й візовий режими. Управління покладено на Федеральне агентство з управління ОЕЗ, підвідомче Міністерству економічного розвитку і торгівлі Збільшуються від податку на майно та земельного податку. У промислово-виробничих зонах крім цього дозволяється застосовувати підвищений (півдосний) коефіцієнт по амортизаційних відрахуваннях і без обмежень списувати збитки на майбутній період і втрати на НДДКР. Для техніко-виробничих зон передбачена максимальна ставка ЕСН на рівні 14 відсотків. Поряд з цим регіони і муніципалітети зможуть надавати ще й свої пільги.
Ірландія	Експортно-виробнича (Шенон)	Створення додаткових робочих місць	Структура управління ВЕЗ була подібною до структури приватної корпорації Не стягуються податок на прибуток і ПДВ, корпоративний податок становить лише 10 %, субсидії надаються на пільгових умовах, встановлюються зменшені податки на землю

Бразилія	«Промисловий округ вільної зони Манаяу» (Амазоніт)	Стимулювання розвитку промислового виробництва	Ядро ВЕЗ склали приблизно 30 сировинних і паливно-енергетичних галузей, продукція яких споживалась в самій Бразилії. Експорт зони досягав тільки 3-5% виробництва. У зону було вкладено \$13 млрд., у галузях виробництва створено 600 промислових виробництв. Інструмент — податкові пільги
Мексика	Вільні експортно-виробничі зони, які отримали назву «маклядорас»	Залучення іноземних інвестицій	Надання іноземним і національним інвесторам особливих пільгових режимів при виробництві промислової продукції на експорт. У підсумку «маклядорас» стали для Мексики практично основним важелем економічного зростання.
Гана	Експортні промислові ВЕЗ	Сприяння переробки і виробництва товарів через створення експортних промислових зон та охоплення розвитку комерційного сектора і сектора послуг у районах морських портів і аеропортів	Сектор ОЕЗ Гани є повністю приватним і роль держави тут обмежена регулюванням, коригуванням та полегшенням процедур діяльності в ОЕЗ, а саме: забезпеченням юридичної підтримки та фінансової інфраструктури. Програма ОЕЗ Гани підтримується Світовим Банком. Товари, що пересуваються між вільними зонами і іншими країнами, звільняються від дії законів про імпорт / експорт, а також від прямих і непрямих податків і зборів. Підприємства на 10 років звільняються від сплати податку на прибуток, а після цього гарантується максимальний розмір податку на прибуток не вище 8%, а також власники акцій звільняються від сплати податків на дивіденди.

Бразилія	«Промисловий округ вільної зони Манаяу» (Амазоніт)	Стимулювання розвитку промислового виробництва	Ядро ВЕЗ склали приблизно 30 сировинних і паливно-енергетичних галузей, продукція яких споживалась в самій Бразилії. Експорт зони досягав тільки 3-5% виробництва. У зону було вкладено \$13 млрд., у галузях виробництва створено 600 промислових виробництв. Інструмент — податкові пільги
Мексика	Вільні експортно-виробничі зони, які отримали назву «маклядорас»	Залучення іноземних інвестицій	Надання іноземним і національним інвесторам особливих пільгових режимів при виробництві промислової продукції на експорт. У підсумку «маклядорас» стали для Мексики практично основним важелем економічного зростання.
Гана	Експортні промислові ВЕЗ	Сприяння переробки і виробництва товарів через створення експортних промислових зон та охоплення розвитку комерційного сектора і сектора послуг у районах морських портів і аеропортів	Сектор ОЕЗ Гани є повністю приватним і роль держави тут обмежена регулюванням, коригуванням та полегшенням процедур діяльності в ОЕЗ, а саме: забезпеченням юридичної підтримки та фінансової інфраструктури. Програма ОЕЗ Гани підтримується Світовим Банком. Товари, що пересуваються між вільними зонами і іншими країнами, звільняються від дії законів про імпорт / експорт, а також від прямих і непрямих податків і зборів. Підприємства на 10 років звільняються від сплати податку на прибуток, а після цього гарантується максимальний розмір податку на прибуток не вище 8%, а також власники акцій звільняються від сплати податків на дивіденди.

Виникнення офшорних зон пов'язане з тим, що після розпаду колоніальних систем деякі країни опинились у ситуації, коли основні фактори виробництва були або практично відсутніми або значно обмеженими. Саме вони почали розвивати новий фактор виробництва — «умови для ведення бізнесу», що, як показує світова практика, принесло блискучі результати.

Території з пільговим режимом оподаткування, до яких відносимо офшорні зони, стали своєрідним інструментом міжнародної податкової конкуренції та міжнародної економічної діяльності в цілому. Сьогодні офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу економіки. [110]

Термін «офшорна зона» загалом має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального банку або обмежень у конвертованій валюті.

Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги з ліцензування і регулювання фінансових компаній і інших фірм.

Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є розповсюдження зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання — нерезидентів, що не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території.

Офшорні зони використовуються підприємцями для легального зменшення податкових платежів, а також для захисту капіталу від експропріації в політично нестабільних країнах. Хоча досить часто вони стають інструментом для різноманітних зловживань та створюють умови для скоєння фінансових злочинів, так званого «відмивання» незаконних доходів. [49]

За оцінками міжнародної організації з боротьби з відмиванням коштів (FAFT) реальні обсяги тіньової економіки у високо розвинутих країнах досягають близько 17% від ВВП, у країнах, що розвиваються, — 40%, у країнах з перехідною економікою — 20%. Щодо України, то реальні обсяги іллегального сектору вітчизняної економіки значно перевищують оцінки Міністерства економіки, за даними якого на початок 2010 року внаслідок світової фінансової кризи рівень тінізації економіки зріс до 35% [111].

Характерними ознаками офшорних зон є [49, 140]:

1. *Оподаткування.* За цією ознакою офшорні зони поділяються на три групи: класична офшорна зона (країни «податкової гавані», такі, що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління компанією здійснюється за межами території реєстрації та вона не має там джерел доходу); зона низького оподаткування (країни, де іноземним компаніям надаються суттєві податкові пільги, та висуваються мінімальні вимоги щодо фінансової звітності); інші зони, які за певних умов створюють вигідні умови для податкового і фінансового планування (країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності.).

Виникнення офшорних зон пов'язане з тим, що після розпаду колоніальних систем деякі країни опинились у ситуації, коли основні фактори виробництва були або практично відсутніми або значно обмеженими. Саме вони почали розвивати новий фактор виробництва — «умови для ведення бізнесу», що, як показує світова практика, принесло блискучі результати.

Території з пільговим режимом оподаткування, до яких відносимо офшорні зони, стали своєрідним інструментом міжнародної податкової конкуренції та міжнародної економічної діяльності в цілому. Сьогодні офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу економіки. [110]

Термін «офшорна зона» загалом має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального банку або обмежень у конвертованій валюті.

Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги з ліцензування і регулювання фінансових компаній і інших фірм.

Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є розповсюдження зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання — нерезидентів, що не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території.

Офшорні зони використовуються підприємцями для легального зменшення податкових платежів, а також для захисту капіталу від експропріації в політично нестабільних країнах. Хоча досить часто вони стають інструментом для різноманітних зловживань та створюють умови для скоєння фінансових злочинів, так званого «відмивання» незаконних доходів. [49]

За оцінками міжнародної організації з боротьби з відмиванням коштів (FAFT) реальні обсяги тіньової економіки у високо розвинутих країнах досягають близько 17% від ВВП, у країнах, що розвиваються, — 40%, у країнах з перехідною економікою — 20%. Щодо України, то реальні обсяги іллегального сектору вітчизняної економіки значно перевищують оцінки Міністерства економіки, за даними якого на початок 2010 року внаслідок світової фінансової кризи рівень тінізації економіки зріс до 35% [111].

Характерними ознаками офшорних зон є [49, 140]:

1. *Оподаткування.* За цією ознакою офшорні зони поділяються на три групи: класична офшорна зона (країни «податкової гавані», такі, що повністю звільняють компанії від сплати будь-яких податків, за умови, що управління компанією здійснюється за межами території реєстрації та вона не має там джерел доходу); зона низького оподаткування (країни, де іноземним компаніям надаються суттєві податкові пільги, та висуваються мінімальні вимоги щодо фінансової звітності); інші зони, які за певних умов створюють вигідні умови для податкового і фінансового планування (країни, де податкові пільги та привілейований режим таємності мають суб'єкти господарювання-нерезиденти, що здійснюють лише визначені в законодавстві країни види господарської діяльності.).

2. *Захист комерційної та банківської таємниці.* Наявність надмірно жорстких правил захисту банківської і комерційної таємниці. Проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів секретності навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни. Виходячи з рівня режиму таємності розрізняють офшорні зони, де такий режим не порушується навіть у випадку його використання у кримінальних цілях, та країни, де таємність не порушується лише стосовно податкових злочинів, при розслідуванні неподаткових злочинів цей режим припиняє дію.

Зазначені привілеї впливають на рішення підприємців щодо вибору місця реєстрації суб'єкта господарювання на користь офшорних зон.

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: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти валютному контролю не піддаються. Проте нерезиденти піддаються звичайному контролю відносно місцевої валюти. З компанією, створеною в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам і здійснює свою діяльність зовні юрисдикції, поводяться як з нерезидентом з погляду валютного контролю. Відповідно іноземна особа може сформувати компанію в країні податкового притулку для здійснення бізнесу в інших юрисдикціях. В цьому випадку компанія не піддаватиметься валютному контролю в податковому притулку, оскільки вона не здійснює операції у валюті інших юрисдикцій і не займається бізнесом у даній офшорній юрисдикції.

4. *Комунікації.* Більшість офшорних юрисдикцій мають надійні засоби зв'язку — добрі телефонні, кабельні та телексні послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також регулярний повітряний зв'язок. Наприклад, є щоденні безпосадочні авіарейси між Каймановими Островами та Майами та пряма лінія між Х'юстоном і Гранд Кайманом. Використовування англійської мови як основної в карибських юрисдикціях і їх близькість до території США також сприяє їх особливій привабливості для жителів США і Канади.

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 установлені зв'язки і можливість відкривати для своїх клієнтів рахунки в першокласних зарубіжних банках. Офшорній фірмі може бути відкритий валютний банківський рахунок у зарубіжному банку. Такий рахунок може використовуватися для безготівкових розрахунків, здійснення інших операцій (перекази, акредитиви, банківські гарантії) або для акумуляції неформальних фондів коштів як «скарбничка» грошей.

2. *Захист комерційної та банківської таємниці.* Наявність надмірно жорстких правил захисту банківської і комерційної таємниці. Проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів секретності навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни. Виходячи з рівня режиму таємності розрізняють офшорні зони, де такий режим не порушується навіть у випадку його використання у кримінальних цілях, та країни, де таємність не порушується лише стосовно податкових злочинів, при розслідуванні неподаткових злочинів цей режим припиняє дію.

Зазначені привілеї впливають на рішення підприємців щодо вибору місця реєстрації суб'єкта господарювання на користь офшорних зон.

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: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти валютному контролю не піддаються. Проте нерезиденти піддаються звичайному контролю відносно місцевої валюти. З компанією, створеною в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам і здійснює свою діяльність зовні юрисдикції, поводяться як з нерезидентом з погляду валютного контролю. Відповідно іноземна особа може сформувати компанію в країні податкового притулку для здійснення бізнесу в інших юрисдикціях. В цьому випадку компанія не піддаватиметься валютному контролю в податковому притулку, оскільки вона не здійснює операції у валюті інших юрисдикцій і не займається бізнесом у даній офшорній юрисдикції.

4. *Комунікації.* Більшість офшорних юрисдикцій мають надійні засоби зв'язку — добрі телефонні, кабельні та телексні послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також регулярний повітряний зв'язок. Наприклад, є щоденні безпосадочні авіарейси між Каймановими Островами та Майами та пряма лінія між Х'юстоном і Гранд Кайманом. Використовування англійської мови як основної в карибських юрисдикціях і їх близькість до території США також сприяє їх особливій привабливості для жителів США і Канади.

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 установлені зв'язки і можливість відкривати для своїх клієнтів рахунки в першокласних зарубіжних банках. Офшорній фірмі може бути відкритий валютний банківський рахунок у зарубіжному банку. Такий рахунок може використовуватися для безготівкових розрахунків, здійснення інших операцій (перекази, акредитиви, банківські гарантії) або для акумуляції неформальних фондів коштів як «скарбничка» грошей.

Форумом фінансової стабільності розвитих країн, створеним колишнім президентом «Бундесбанка», встановлено рейтинг офшорних зон по ступеню їхньої надійності [140]:

Перша група — Гонконг, Сінгапур, Люксембург, Швейцарія, Дублін, Гернси, острів Мен і Джерсі.

Друга група — Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуди, Гібралтар, Лабуан, Макао, Мальта, Монако.

Третя група — Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Беліз, Британські Віргінські острова, Кайманові острова, острова Кука, Коста-Рика. Кіпр, Ліван, Ліхтенштейн, Панама, Багами й ін.

Офшорна компанія — це компанія, що користується пільгами у сфері оподаткування, і зареєстрована в офшорній зоні, тобто в країні або на території, що цілеспрямовано привертає міжнародний бізнес шляхом надання йому податкових пільг. Офшорна компанія не веде господарської діяльності в країні своєї реєстрації, а власники цих компаній — нерезиденти цих країн.

Залежно від напрямку діяльності вирізняють наступні офшорні компанії [118]:

1. Інвестиційні компанії та фонди. Будь-яка інвестиційна компанія, яка має власний капітал, може вкласти його на депозитний рахунок в банку в офшорній зоні, або купити на ці гроші облігації. Відсотки, які при цьому компанія отримує, не підлягають оподаткуванню. Інвестиційний фонд, як правило, утворюється у формі відкритого товариства. Воникладають свої засоби в портфелі цінних паперів інших інвестиційних структур, спеціалізованих фондів або в інші види діяльності. В більшості випадків інвестиційні компанії та фонди реєструються на Кайманових та Багамських островах, в Гонконгу та Сінгапурі.

2. Холдингові компанії. Головним чином, такі компанії володіють цінними паперами інших компаній, правами власності на патенти, авторськими правами, різними торговими марками тощо. Особливо вигідно для такої компанії реєстрація в офшорній зоні, коли вона має розповсюджену мережу філій. Як сама компанія, так і філії, які їй належать, звільняються від сплати різних прибуткових та корпоративних податкових платежів і у них (а також у філії) з'являється можливість акумулювати додаткові кошти (що є економією на податках) для подальшого розвитку та розширення своєї діяльності, інвестування в різні напрямки діяльності й проекти на майбутнє. Найбільш часто такі компанії реєструються в Швейцарії, Люксембурзі, Ліхтенштейні.

3. Торговельні компанії. Реєстрація таких компаній є найбільш розповсюджена і питома вага їх в загальній реєстрації офшорних зон є найбільшою. Ефективність таких компаній збільшується за рахунок високих оборотів, отримання достатньо високих прибутків та інших доходів, які практично повністю звільняються від оподаткування.

4. Страхові компанії. Для зменшення ризику своєї діяльності або діяльності своїх структурних підрозділів різні компанії користуються послугами страхових компаній, а найбільші з них створюють свої, так зва-

Форумом фінансової стабільності розвитих країн, створеним колишнім президентом «Бундесбанка», встановлено рейтинг офшорних зон по ступеню їхньої надійності [140]:

Перша група — Гонконг, Сінгапур, Люксембург, Швейцарія, Дублін, Гернси, острів Мен і Джерсі.

Друга група — Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуди, Гібралтар, Лабуан, Макао, Мальта, Монако.

Третя група — Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Беліз, Британські Віргінські острова, Кайманові острова, острова Кука, Коста-Рика. Кіпр, Ліван, Ліхтенштейн, Панама, Багами й ін.

Офшорна компанія — це компанія, що користується пільгами у сфері оподаткування, і зареєстрована в офшорній зоні, тобто в країні або на території, що цілеспрямовано привертає міжнародний бізнес шляхом надання йому податкових пільг. Офшорна компанія не веде господарської діяльності в країні своєї реєстрації, а власники цих компаній — нерезиденти цих країн.

Залежно від напрямку діяльності вирізняють наступні офшорні компанії [118]:

1. Інвестиційні компанії та фонди. Будь-яка інвестиційна компанія, яка має власний капітал, може вкласти його на депозитний рахунок в банку в офшорній зоні, або купити на ці гроші облігації. Відсотки, які при цьому компанія отримує, не підлягають оподаткуванню. Інвестиційний фонд, як правило, утворюється у формі відкритого товариства. Воникладають свої засоби в портфелі цінних паперів інших інвестиційних структур, спеціалізованих фондів або в інші види діяльності. В більшості випадків інвестиційні компанії та фонди реєструються на Кайманових та Багамських островах, в Гонконгу та Сінгапурі.

2. Холдингові компанії. Головним чином, такі компанії володіють цінними паперами інших компаній, правами власності на патенти, авторськими правами, різними торговими марками тощо. Особливо вигідно для такої компанії реєстрація в офшорній зоні, коли вона має розповсюджену мережу філій. Як сама компанія, так і філії, які їй належать, звільняються від сплати різних прибуткових та корпоративних податкових платежів і у них (а також у філії) з'являється можливість акумулювати додаткові кошти (що є економією на податках) для подальшого розвитку та розширення своєї діяльності, інвестування в різні напрямки діяльності й проекти на майбутнє. Найбільш часто такі компанії реєструються в Швейцарії, Люксембурзі, Ліхтенштейні.

3. Торговельні компанії. Реєстрація таких компаній є найбільш розповсюджена і питома вага їх в загальній реєстрації офшорних зон є найбільшою. Ефективність таких компаній збільшується за рахунок високих оборотів, отримання достатньо високих прибутків та інших доходів, які практично повністю звільняються від оподаткування.

4. Страхові компанії. Для зменшення ризику своєї діяльності або діяльності своїх структурних підрозділів різні компанії користуються послугами страхових компаній, а найбільші з них створюють свої, так зва-

ні, «кишенькові страхові компанії» або їх відділення. Утворення останніх дозволяє компанії здійснювати перестрахування своїх ризиків навіть в інших великих страхових компаніях і мати при цьому економію за пільговим оподаткуванням. Більшість таких компаній реєструються на Кайманових та Багамських островах, острові Гарнсі та інших місцях.

5. Транспортні компанії. Реєстрація таких компаній в офшорних зонах дає можливість мати економію на перевезенні вантажів за рахунок звільнення від оподаткування, або отримання суттєвих пільг щодо прямих та непрямих податків. Головним чином ці компанії реєструються в офшорних зонах, які мають порти. До таких зон належать Панама, Ліберія, Кіпр, острів Мен, Гібралтар тощо.

В Україні, як і у багатьох інших державах, існують **певні обмеження** при укладаннях угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з заборобою, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість з метою мінімізації оподаткування.

Українські банки і фінансові компанії використовують офшорні схеми діяльності на світових ринках цінних паперів. Збільшилася роль офшорних схем у формуванні транснаціональних господарських систем, коли офшорні фірми вбудовуються в мережу зовнішніх філіалів українських підприємств. Офшорні схеми часто націлені на подолання іноземних податкових бар'єрів. Існує комплекс факторів, які стимулюють розвиток офшорного бізнесу в Україні. До головних із них належать: тягар податкового навантаження і неефективність фіскальної політики, несприятливий інвестиційний клімат і потужні мотиви до експорту капіталу за кордон, високі інвестиційні ризики і використання офшорних схем для приховування факту володіння інвестиційними об'єктами в Україні, криміналізація економіки і використання офшорних схем для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. [140]

В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони. За даними державного комітету статистики України прямі іноземні інвестиції в Україну за 1995-2011 роки склали 44708,0 млн. дол. США, прямі інвестиції з України — 6871,1 млн. дол. США. Прямі інвестиції з України в економіку країн світу розподілились таким чином: 6342,5 млн. дол. США (тобто 92,3% усіх інвестицій) потрапили до Кіпру (відомої офшорної зони). Іншими країнами, куди здійснювалось інвестування були Російська Федерація, Латвія, Польща, Грузія Віргінські Острови, Британські, Казахстан та ін. Разом з тим найбільша кількість інвестицій надійшла в Україну також з Кіпру [111].

Враховуючи особливості українського податкового законодавства, необхідно відзначити декілька моментів, що відносяться до вибору юрисдикції для відкриття офшорної компанії:

1. Якщо передбачається вести бізнес в Україні, то компанія повинна бути зареєстрована в країнах, з якими Україна підписала договори (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування.

ні, «кишенькові страхові компанії» або їх відділення. Утворення останніх дозволяє компанії здійснювати перестрахування своїх ризиків навіть в інших великих страхових компаніях і мати при цьому економію за пільговим оподаткуванням. Більшість таких компаній реєструються на Кайманових та Багамських островах, острові Гарнсі та інших місцях.

5. Транспортні компанії. Реєстрація таких компаній в офшорних зонах дає можливість мати економію на перевезенні вантажів за рахунок звільнення від оподаткування, або отримання суттєвих пільг щодо прямих та непрямих податків. Головним чином ці компанії реєструються в офшорних зонах, які мають порти. До таких зон належать Панама, Ліберія, Кіпр, острів Мен, Гібралтар тощо.

В Україні, як і у багатьох інших державах, існують **певні обмеження** при укладаннях угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з заборобою, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість з метою мінімізації оподаткування.

Українські банки і фінансові компанії використовують офшорні схеми діяльності на світових ринках цінних паперів. Збільшилася роль офшорних схем у формуванні транснаціональних господарських систем, коли офшорні фірми вбудовуються в мережу зовнішніх філіалів українських підприємств. Офшорні схеми часто націлені на подолання іноземних податкових бар'єрів. Існує комплекс факторів, які стимулюють розвиток офшорного бізнесу в Україні. До головних із них належать: тягар податкового навантаження і неефективність фіскальної політики, несприятливий інвестиційний клімат і потужні мотиви до експорту капіталу за кордон, високі інвестиційні ризики і використання офшорних схем для приховування факту володіння інвестиційними об'єктами в Україні, криміналізація економіки і використання офшорних схем для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. [140]

В Україні 70-75% отриманих інвестицій надходить через офшорні зони. За даними державного комітету статистики України прямі іноземні інвестиції в Україну за 1995-2011 роки склали 44708,0 млн. дол. США, прямі інвестиції з України — 6871,1 млн. дол. США. Прямі інвестиції з України в економіку країн світу розподілились таким чином: 6342,5 млн. дол. США (тобто 92,3% усіх інвестицій) потрапили до Кіпру (відомої офшорної зони). Іншими країнами, куди здійснювалось інвестування були Російська Федерація, Латвія, Польща, Грузія Віргінські Острови, Британські, Казахстан та ін. Разом з тим найбільша кількість інвестицій надійшла в Україну також з Кіпру [111].

Враховуючи особливості українського податкового законодавства, необхідно відзначити декілька моментів, що відносяться до вибору юрисдикції для відкриття офшорної компанії:

1. Якщо передбачається вести бізнес в Україні, то компанія повинна бути зареєстрована в країнах, з якими Україна підписала договори (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування.

2. Для імпортерів вкрай важливо також, щоб компанія-посередник була зареєстрована в юрисдикціях, які українські власті ніколи не віднесуть до офшорних (США, Великобританія). Оскільки згідно ст. 18 закону «Про оподаткування прибутку підприємств», при покупці продукції у компанії, яка зареєстрована в офшорній зоні, на собівартість відноситься тільки 85% ціни її придбання.

3. Зараз все великої популярності набуває використання **офшорної компанії в зв'язці з компанією оншорною**. При цьому місцеперебуванням оншорної компанії часто вибирають такі країни як Великобританія і США.

4. Офшори потрібно створювати в різних зонах. Для страхування від різних ризиків краще створювати декілька простих офшорів (у зонах з високим ступенем конфіденційності), а також компанію в престижній юрисдикції.

Проблеми, що породжуються діяльністю офшорних зон, мають масштаби, що не дозволяють їх ігнорувати. Однак, як зазначає Е.А. Іванов, «спроби поставити під контроль діяльність в офшорних зонах зіткнулися з безліччю політичних і міжнародно-правових проблем» [77]. Тим не менш офшорні фінансові центри та їх діяльність привернули увагу різних міжнародних організацій, які в тій чи іншій мірі ведуть систематичну боротьбу з неплатниками податків, укладаючи відповідні міжнародні угоди. Сьогодні у ній активно беруть участь такі міжнародні організації, як ООН, ЄС, ФАТФ тощо. Наприклад:

- Міжнародні угоди по співпраці у сфері збору податків і конфіскації результатів злочинної діяльності наслідують приклад США, які прагнуть зруйнувати суверенітет офшорних юрисдикцій, що є основою конфіденційності, банківської таємниці і захисту активів. Ці угоди створили новий тип організації: міжнародні органи розвідки, які стежать за проходженням фінансових потоків через всі основні офшорні фінансові центри світу.

- Конвенція ОЕСР по взаємній допомозі в податкових питаннях, метою якої є: упевнення в тому, що платник податків не може ухилитися від сплати податків в одній країні шляхом розміщення своїх активів в іншій країні. Конвенція зачіпає всі податки: прибутковий, на приріст капіталу, ПДВ і навіть такі податки, які відсутні в іншій країні. Цей закон також пропонує створення міжнародної податкової організації, яка повинна стежити за сплатою податків жителями країн всього світу і карати винних в несплаті податків шляхом конфіскації їх активів, в якій би країні ці активи не розміщувалися.

- Боротьба з відмиванням злочинних доходів ведеться, в основному, в рамках діяльності таких міжнародних організацій, як ООН, ФАТФ.

Оншор (від англ. onshore) — країна чи територія, у якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік в країні реєстрації. Часті випадки, коли при збереженні

2. Для імпортерів вкрай важливо також, щоб компанія-посередник була зареєстрована в юрисдикціях, які українські власті ніколи не віднесуть до офшорних (США, Великобританія). Оскільки згідно ст. 18 закону «Про оподаткування прибутку підприємств», при покупці продукції у компанії, яка зареєстрована в офшорній зоні, на собівартість відноситься тільки 85% ціни її придбання.

3. Зараз все великої популярності набуває використання **офшорної компанії в зв'язці з компанією оншорною**. При цьому місцеперебуванням оншорної компанії часто вибирають такі країни як Великобританія і США.

4. Офшори потрібно створювати в різних зонах. Для страхування від різних ризиків краще створювати декілька простих офшорів (у зонах з високим ступенем конфіденційності), а також компанію в престижній юрисдикції.

Проблеми, що породжуються діяльністю офшорних зон, мають масштаби, що не дозволяють їх ігнорувати. Однак, як зазначає Е.А. Іванов, «спроби поставити під контроль діяльність в офшорних зонах зіткнулися з безліччю політичних і міжнародно-правових проблем» [77]. Тим не менш офшорні фінансові центри та їх діяльність привернули увагу різних міжнародних організацій, які в тій чи іншій мірі ведуть систематичну боротьбу з неплатниками податків, укладаючи відповідні міжнародні угоди. Сьогодні у ній активно беруть участь такі міжнародні організації, як ООН, ЄС, ФАТФ тощо. Наприклад:

- Міжнародні угоди по співпраці у сфері збору податків і конфіскації результатів злочинної діяльності наслідують приклад США, які прагнуть зруйнувати суверенітет офшорних юрисдикцій, що є основою конфіденційності, банківської таємниці і захисту активів. Ці угоди створили новий тип організації: міжнародні органи розвідки, які стежать за проходженням фінансових потоків через всі основні офшорні фінансові центри світу.

- Конвенція ОЕСР по взаємній допомозі в податкових питаннях, метою якої є: упевнення в тому, що платник податків не може ухилитися від сплати податків в одній країні шляхом розміщення своїх активів в іншій країні. Конвенція зачіпає всі податки: прибутковий, на приріст капіталу, ПДВ і навіть такі податки, які відсутні в іншій країні. Цей закон також пропонує створення міжнародної податкової організації, яка повинна стежити за сплатою податків жителями країн всього світу і карати винних в несплаті податків шляхом конфіскації їх активів, в якій би країні ці активи не розміщувалися.

- Боротьба з відмиванням злочинних доходів ведеться, в основному, в рамках діяльності таких міжнародних організацій, як ООН, ФАТФ.

Оншор (від англ. onshore) — країна чи територія, у якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік в країні реєстрації. Часті випадки, коли при збереженні

певних умов фірма може сплачувати податки у пониженому розмірі. Оншор є протилежністю офшору. І оншор, і офшор є нерезидентами по відношенню до країни провадження бізнесу та дозволяють вирішувати схожі задачі.

Оншорна компанія — це компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим раєм. Найбільш популярні місця Кіпру, Великобританії, США, Канада, Ірландія, Мальта, Нідерланди та ін. Оншорні компанії зобов'язані подавати податкову і бухгалтерську звітність у відповідні контролюючі органи. Вони є платниками податків країни, в якій були зареєстровані. Крім цього, для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, в той час як для офшору притаманно приховування інформації про справжнього власника. Будь-яка особа може отримати з державного органу дані про структуру оншорної компанії, списки акціонерів і директорів.

Є кілька причин, чому компанії обирають оншорні території:

1. Для ефективної роботи в країні з антиофшорним законодавством. В Україні як і у багатьох інших державах існують певні обмеження при укладаннях угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з заборобою, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість.

2. З метою мінімізації оподаткування. Переважна більшість переваг офшору також характерна для оншора і, не дивлячись на наявність оподаткування в оншорі, його використовують аналогічно офшору у бізнесових схемах, попередньо мінімізувавши оподаткування. Класично неофшорні країни, а навіть такі, що самі борються з офшорами, при провадженні вірного курсу своєї діяльності у них, дозволяють працювати і платити мінімум податків. Це — США, Великобританія, Канада та ін. В цих країнах все відкрито, податки, збори, реєстри директорів та акціонерів. Але існують організаційно-правові форми, що дозволяють спокійно існувати, платити лише фіксований збір.

3. Для зміни статусу бізнесу, зміни ставлення до нього зі сторони держави, ведення діяльності та інших учасників ринку. При потребі, аби бізнес виглядав звичайним іноземним бізнесом, що створює певне маскування при бажанні мінімізувати свою прибутковість до діяльності або резидента, а також підняти статус власних інвестицій та зробити імідж компанії більш солідним.

Оншорні компанії зазвичай діють в зв'язі з офшорними компаніями. На сьогодні практично всі юридичні фірми, що працюють в Україні, пропонують використовувати одночасно офшорну і оншорну компанії. Це дозволяє «замаскувати» офшорний бізнес. При цьому компанія, зареєстрована в традиційній офшорній зоні, служить, головним чином, для зберігання засобів; компанія, зареєстрована в престижній не офшорній юрисдикції, відповідає за представницькі функції, через неї проводяться основні операції.

певних умов фірма може сплачувати податки у пониженому розмірі. Оншор є протилежністю офшору. І оншор, і офшор є нерезидентами по відношенню до країни провадження бізнесу та дозволяють вирішувати схожі задачі.

Оншорна компанія — це компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим раєм. Найбільш популярні місця Кіпру, Великобританії, США, Канада, Ірландія, Мальта, Нідерланди та ін. Оншорні компанії зобов'язані подавати податкову і бухгалтерську звітність у відповідні контролюючі органи. Вони є платниками податків країни, в якій були зареєстровані. Крім цього, для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, в той час як для офшору притаманно приховування інформації про справжнього власника. Будь-яка особа може отримати з державного органу дані про структуру оншорної компанії, списки акціонерів і директорів.

Є кілька причин, чому компанії обирають оншорні території:

1. Для ефективної роботи в країні з антиофшорним законодавством. В Україні як і у багатьох інших державах існують певні обмеження при укладаннях угод з офшорними компаніями. Зазвичай ці обмеження пов'язані не з заборобою, а з підвищеним контролем за такими угодами, або з депонуванням коштів, або з ускладненням віднесення сум на собівартість.

2. З метою мінімізації оподаткування. Переважна більшість переваг офшору також характерна для оншора і, не дивлячись на наявність оподаткування в оншорі, його використовують аналогічно офшору у бізнесових схемах, попередньо мінімізувавши оподаткування. Класично неофшорні країни, а навіть такі, що самі борються з офшорами, при провадженні вірного курсу своєї діяльності у них, дозволяють працювати і платити мінімум податків. Це — США, Великобританія, Канада та ін. В цих країнах все відкрито, податки, збори, реєстри директорів та акціонерів. Але існують організаційно-правові форми, що дозволяють спокійно існувати, платити лише фіксований збір.

3. Для зміни статусу бізнесу, зміни ставлення до нього зі сторони держави, ведення діяльності та інших учасників ринку. При потребі, аби бізнес виглядав звичайним іноземним бізнесом, що створює певне маскування при бажанні мінімізувати свою прибутковість до діяльності або резидента, а також підняти статус власних інвестицій та зробити імідж компанії більш солідним.

Оншорні компанії зазвичай діють в зв'язі з офшорними компаніями. На сьогодні практично всі юридичні фірми, що працюють в Україні, пропонують використовувати одночасно офшорну і оншорну компанії. Це дозволяє «замаскувати» офшорний бізнес. При цьому компанія, зареєстрована в традиційній офшорній зоні, служить, головним чином, для зберігання засобів; компанія, зареєстрована в престижній не офшорній юрисдикції, відповідає за представницькі функції, через неї проводяться основні операції.

17.4. Офшорний банківський бізнес та його особливості

Головною сферою діяльності офшорних банків є відкриття рахунків клієнтів та проведення різних операцій за ними. Особливо це привабливо для резидентів та інших клієнтів з країн, де існують високі ставки оподаткування, підприємства відчувають великий податковий тягар, жорсткий валютний контроль, відбувається моніторинг всіх операцій з боку держави. Використовуючи розбіжності в законодавчих актах різних країн, офшорний банківський бізнес дозволяє суттєво зменшити адміністративні та управлінські витрати, широко застосовувати переваги швидкого електронного зв'язку. Переваги, також, полягають і в тому, що з'являється більша можливість конфіденційності офшорних банківських операцій, які не попадають до загального моніторингу та контролю. Також, це дає можливість більш оперативно реагувати на зміну кон'юнктури в надані банківських послуг в будь-якій країні світу. За рахунок більш ефективного використання активів банку, його швидкого руху, власники банку мають можливість підвищувати свої прибутки, а враховуючи пільгові умови оподаткування доходів, дивідендів — збільшувати отримання чистих доходів та обходити різні обмеження щодо проведення окремих операцій, які існують в різних країнах світу. Встановлено умови, яких повинні дотримуватись банки, що реєструються в офшорних зонах. По-перше, такі банки не мають права здійснювати банківське обслуговування резидентів тих країн, де вони зареєстровані. По-друге, при проведенні банківських операцій та банківських розрахунків можна використовувати національну валюту країни реєстрації такого банку.

В світі в сучасних умовах створено та існує понад 30 міжнародних офшорних фінансових центрів (МОФЦ), де здійснюється реєстрація офшорних банків, кількість яких перебільшує декілька тисяч одиниць. Вони розповсюджені на всіх континентах, що забезпечує широкий доступ різним банкам, компаніям та підприємствам, фізичним особам, транснаціональним компаніям до проведення банківських операцій в офшорних зонах. В МОФЦ існує особливе законодавство про офшорну діяльність банку, запроваджуються особливі закони та вимоги. [118]

Як основні переваги офшорного банку виділяють [99]:

1. Низькі засновницькі й адміністративні витрати. У офшорних країнах ці величини значно нижчі, ніж у звичайних. Для більшості бізнесменів це єдина можливість заснувати іноземний комерційний банк, оскільки інші умови неприйнятні із-за високих вимог до капіталу, персоналу, репутації та бізнес-плану банку. Заснувавши офшорний банк, великі компанії та банки можуть зменшити свої витрати і можливості для бізнесу збільшуються.

2. Численні податкові пільги у країнах реєстрації (тільки разовий реєстраційний збір, щорічний ліцензійний збір і невеликий податок на прибуток).

17.4. Офшорний банківський бізнес та його особливості

Головною сферою діяльності офшорних банків є відкриття рахунків клієнтів та проведення різних операцій за ними. Особливо це привабливо для резидентів та інших клієнтів з країн, де існують високі ставки оподаткування, підприємства відчувають великий податковий тягар, жорсткий валютний контроль, відбувається моніторинг всіх операцій з боку держави. Використовуючи розбіжності в законодавчих актах різних країн, офшорний банківський бізнес дозволяє суттєво зменшити адміністративні та управлінські витрати, широко застосовувати переваги швидкого електронного зв'язку. Переваги, також, полягають і в тому, що з'являється більша можливість конфіденційності офшорних банківських операцій, які не попадають до загального моніторингу та контролю. Також, це дає можливість більш оперативно реагувати на зміну кон'юнктури в надані банківських послуг в будь-якій країні світу. За рахунок більш ефективного використання активів банку, його швидкого руху, власники банку мають можливість підвищувати свої прибутки, а враховуючи пільгові умови оподаткування доходів, дивідендів — збільшувати отримання чистих доходів та обходити різні обмеження щодо проведення окремих операцій, які існують в різних країнах світу. Встановлено умови, яких повинні дотримуватись банки, що реєструються в офшорних зонах. По-перше, такі банки не мають права здійснювати банківське обслуговування резидентів тих країн, де вони зареєстровані. По-друге, при проведенні банківських операцій та банківських розрахунків можна використовувати національну валюту країни реєстрації такого банку.

В світі в сучасних умовах створено та існує понад 30 міжнародних офшорних фінансових центрів (МОФЦ), де здійснюється реєстрація офшорних банків, кількість яких перебільшує декілька тисяч одиниць. Вони розповсюджені на всіх континентах, що забезпечує широкий доступ різним банкам, компаніям та підприємствам, фізичним особам, транснаціональним компаніям до проведення банківських операцій в офшорних зонах. В МОФЦ існує особливе законодавство про офшорну діяльність банку, запроваджуються особливі закони та вимоги. [118]

Як основні переваги офшорного банку виділяють [99]:

1. Низькі засновницькі й адміністративні витрати. У офшорних країнах ці величини значно нижчі, ніж у звичайних. Для більшості бізнесменів це єдина можливість заснувати іноземний комерційний банк, оскільки інші умови неприйнятні із-за високих вимог до капіталу, персоналу, репутації та бізнес-плану банку. Заснувавши офшорний банк, великі компанії та банки можуть зменшити свої витрати і можливості для бізнесу збільшуються.

2. Численні податкові пільги у країнах реєстрації (тільки разовий реєстраційний збір, щорічний ліцензійний збір і невеликий податок на прибуток).

3. Повне звільнення операцій від місцевого валютного контролю і безперешкодне відкриття та ведення валютних рахунків як в країнах їх реєстрації, так і за кордоном.

4. Підвищена конфіденційність операцій офшорних банків і їх клієнтів. Дозволяється використовувати інститут номінальних директорів, допускається випуск акцій на пред'явника при створенні офшорних банків. Практично, у всіх міжнародних офшорних фінансових центрах забезпечена конфіденційність банківських рахунків. Правда, останніми роками міжурядові угоди про співпрацю з питань оподаткування змушують офшорні банки надавати правоохоронним органам країн-учасниць необхідну ділову інформацію по офшорних банках, але ці домовленості діють не скрізь і, як правило, тільки у разі відкриття судових позовів і справ. Популярні послуги офшорних банків з відкриття анонімних рахунків.

5. Офшорні банки вільні від дотримання суворих норм місцевого банківського регулювання. Для них не обов'язково у примусовому порядку купувати казначейські зобов'язання центрального банку або уряду країни реєстрації. У своїй кредитній політиці їм не потрібно слідкувати за обліковою ставкою центральних банків країн реєстрації. Немає вимог до рівнів ліквідності, резервів і деяких інших норм та лімітів банківської практики.

6. Мультивалютна маневреність внесків. Глобальний характер офшорного банку дозволяє розосереджувати активи вкладників за кордоном у декількох сприятливих та стабільних юрисдикціях і тим самим додатково захищати ці активи від знецінення, конфіскації та ризиків. Оскільки багато офшорних банків, крім банківського обслуговування, беруть на себе і функції трастового управління активами клієнтів, забезпечується професійне розпорядження власністю.

7. Доступ до міжнародної мережі банківських кореспондентських рахунків. Використовується для міжнародного перерозподілу капіталів і проведення різноманітних фінансових операцій.

8. Доступ до міжнародного кредитного ринку. Доходи офшорного банку від валютних операцій, участі в наданні синдигованих кредитів на грошовому ринку, операцій з цінними паперами і внесками можуть бути захищені від високих ставок податків, що застосовуються відносно звичайних банків і фінансових установ. З останніх може стягуватися і податок на отримані відсотки. У разі офшорних банків податки з джерела прибутків на банківські відсотки, дивіденди й інші аналогічні платежі не стягуються.

Особливою категорією офшорних банків є так звані керовані банки (administered banks), їх також іменують «банками без персоналу». Такі банки функціонують на базі іншого банку, що володіє повноцінною банківською ліцензією на основі особливого договору між ним і власником офшорного банку. Для створення «банку без персоналу» потрібна відповідна ліцензія. Базовий банк здійснює адміністративні функції щодо забезпечення роботи патронованого банку.

3. Повне звільнення операцій від місцевого валютного контролю і безперешкодне відкриття та ведення валютних рахунків як в країнах їх реєстрації, так і за кордоном.

4. Підвищена конфіденційність операцій офшорних банків і їх клієнтів. Дозволяється використовувати інститут номінальних директорів, допускається випуск акцій на пред'явника при створенні офшорних банків. Практично, у всіх міжнародних офшорних фінансових центрах забезпечена конфіденційність банківських рахунків. Правда, останніми роками міжурядові угоди про співпрацю з питань оподаткування змушують офшорні банки надавати правоохоронним органам країн-учасниць необхідну ділову інформацію по офшорних банках, але ці домовленості діють не скрізь і, як правило, тільки у разі відкриття судових позовів і справ. Популярні послуги офшорних банків з відкриття анонімних рахунків.

5. Офшорні банки вільні від дотримання суворих норм місцевого банківського регулювання. Для них не обов'язково у примусовому порядку купувати казначейські зобов'язання центрального банку або уряду країни реєстрації. У своїй кредитній політиці їм не потрібно слідкувати за обліковою ставкою центральних банків країн реєстрації. Немає вимог до рівнів ліквідності, резервів і деяких інших норм та лімітів банківської практики.

6. Мультивалютна маневреність внесків. Глобальний характер офшорного банку дозволяє розосереджувати активи вкладників за кордоном у декількох сприятливих та стабільних юрисдикціях і тим самим додатково захищати ці активи від знецінення, конфіскації та ризиків. Оскільки багато офшорних банків, крім банківського обслуговування, беруть на себе і функції трастового управління активами клієнтів, забезпечується професійне розпорядження власністю.

7. Доступ до міжнародної мережі банківських кореспондентських рахунків. Використовується для міжнародного перерозподілу капіталів і проведення різноманітних фінансових операцій.

8. Доступ до міжнародного кредитного ринку. Доходи офшорного банку від валютних операцій, участі в наданні синдигованих кредитів на грошовому ринку, операцій з цінними паперами і внесками можуть бути захищені від високих ставок податків, що застосовуються відносно звичайних банків і фінансових установ. З останніх може стягуватися і податок на отримані відсотки. У разі офшорних банків податки з джерела прибутків на банківські відсотки, дивіденди й інші аналогічні платежі не стягуються.

Особливою категорією офшорних банків є так звані керовані банки (administered banks), їх також іменують «банками без персоналу». Такі банки функціонують на базі іншого банку, що володіє повноцінною банківською ліцензією на основі особливого договору між ним і власником офшорного банку. Для створення «банку без персоналу» потрібна відповідна ліцензія. Базовий банк здійснює адміністративні функції щодо забезпечення роботи патронованого банку.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ.
2. Які функціональні типи спеціальних (вільних) економічних зон можуть створюватись на території України?
3. Визначте специфіку та особливості створення та розвитку СЕЗ у світі.
4. Визначте характерні ознаки офшорних зон.
5. Чим відрізняється офшорна компанія від оншорної?
6. З якою метою використовують офшорну компанію в зв'язці з компанією оншорною?
7. Визначте причини, чому компанії обирають оншорні території?
8. Визначте специфіку офшорного банківського бізнесу.

Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте особливості режиму економічної діяльності в СЕЗ.
2. Які функціональні типи спеціальних (вільних) економічних зон можуть створюватись на території України?
3. Визначте специфіку та особливості створення та розвитку СЕЗ у світі.
4. Визначте характерні ознаки офшорних зон.
5. Чим відрізняється офшорна компанія від оншорної?
6. З якою метою використовують офшорну компанію в зв'язці з компанією оншорною?
7. Визначте причини, чому компанії обирають оншорні території?
8. Визначте специфіку офшорного банківського бізнесу.

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www. zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7.12.2000 р. №2121-III (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
3. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 № 771/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, N 19, ст. 98 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
4. Закон України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.1997 № 468/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, N 44, ст.281 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
5. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, ст.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
6. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 № 2673-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 50, ст.676 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
7. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 № 330-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 9-10, ст.65 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
8. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 N 331-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 12-13, ст. 80 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
9. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 30, ст. 379 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7.12.2000 р. №2121-III (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
3. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 № 771/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, N 19, ст. 98 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
4. Закон України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.1997 № 468/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, N 44, ст.281 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
5. Закон України Про Митний тариф України від 05.04.2001 № 2371-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 24, ст.125) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
6. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 № 2673-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 50, ст.676 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
7. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 № 330-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 9-10, ст.65 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
8. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 N 331-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 12-13, ст. 80 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
9. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 30, ст. 379 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua

11. Закон України «Про митну справу в Україні» N 92-IV (92-15) від 11.07.2002 (Закон втратив чинність з 01.01.2004 року на підставі Кодексу) // ВВР, 2002, N 38-39, ст.288

12. Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999 № 752-XIV(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 32, ст. 267 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

13. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 40, ст.364 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

14. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів» від 06.07.1999 № 828-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.292

15. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290

16. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290

17. Закон України «Про транзит вантажів» від 20.10.1999р. №1172-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 51, ст.446[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

18. Закон України «Про транспорт» № 232/94-ВР від 10.11.94 (із змінами і доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 51, ст. 446 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

19. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 01.07.2004р. № 1955-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 52, ст.562[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

20. Закон України «Про трубопровідний транспорт» від 15.05.1996 № 192/96-ВР // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 29, ст. 139[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

21. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000 № 1457-III(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 12, ст.97[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

22. Декрет Кабінету міністрів України «Про режим іноземного інвестування» (втратив чинність від 17.02.2000 ЗУ № 1457-III) // Відомості

11. Закон України «Про митну справу в Україні» N 92-IV (92-15) від 11.07.2002 (Закон втратив чинність з 01.01.2004 року на підставі Кодексу) // ВВР, 2002, N 38-39, ст.288

12. Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999 № 752-XIV(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 32, ст. 267 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

13. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР(із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 40, ст.364 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

14. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів» від 06.07.1999 № 828-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.292

15. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290

16. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 № 826-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 34, ст.290

17. Закон України «Про транзит вантажів» від 20.10.1999р. №1172-XIV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 51, ст.446[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

18. Закон України «Про транспорт» № 232/94-ВР від 10.11.94 (із змінами і доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 51, ст. 446 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

19. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 01.07.2004р. № 1955-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 52, ст.562[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

20. Закон України «Про трубопровідний транспорт» від 15.05.1996 № 192/96-ВР // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 29, ст. 139[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

21. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17.02.2000 № 1457-III(із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 12, ст.97[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

22. Декрет Кабінету міністрів України «Про режим іноземного інвестування» (втратив чинність від 17.02.2000 ЗУ № 1457-III) // Відомості

Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 28, ст.302. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

23. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст.184[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

24. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993 № 46-93 (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 27, ст.289. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

25. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 73-74, ст.590

26. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» від 07.12.2005 № 1201 (із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України, 2005 р., № 52 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

27. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічного договору (контракту)»

28. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17, ст.112[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

29. Постанова Кабінету Міністрів України «Про впровадження штрихового кодування товарів» від 29.05.1996 № 574 (із змінами та доповненнями)// Урядовий кур'єр від 20.07.1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

30. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» від 22 грудня 2010 р. N 1183 (із змінами та доповненнями)// Офіційний вісник України, 2010 р., № 100, стор. 24, стаття 3548 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

31. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку митного оформлення товарів, що ввозяться на митну територію України та підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, і визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 14.05.2008 № 446 (із змінами та доповненнями)// Офіційний вісник України, 2008 р., № 35, стор. 13, стаття 1171[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

32. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження розмірів страхових платежів за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 6 січня 2005 р. N 5 // Офіційний вісник України, 2005 р., № 2, стор. 67, стаття 85[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 28, ст.302. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

23. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст.184[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

24. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993 № 46-93 (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 27, ст.289. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

25. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 73-74, ст.590

26. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень» від 07.12.2005 № 1201 (із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України, 2005 р., № 52 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

27. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічного договору (контракту)»

28. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, № 15-16, № 17, ст.112[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

29. Постанова Кабінету Міністрів України «Про впровадження штрихового кодування товарів» від 29.05.1996 № 574 (із змінами та доповненнями)// Урядовий кур'єр від 20.07.1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

30. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» від 22 грудня 2010 р. N 1183 (із змінами та доповненнями)// Офіційний вісник України, 2010 р., № 100, стор. 24, стаття 3548 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

31. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку митного оформлення товарів, що ввозяться на митну територію України та підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, і визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 14.05.2008 № 446 (із змінами та доповненнями)// Офіційний вісник України, 2008 р., № 35, стор. 13, стаття 1171[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

32. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження розмірів страхових платежів за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 6 січня 2005 р. N 5 // Офіційний вісник України, 2005 р., № 2, стор. 67, стаття 85[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

33. Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України» від 1 лютого 2006 р. № 80 // Офіційний вісник України, 2006 р., № 5, стор. 69, стаття 222 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

34. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995 р. № 444 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

35. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 29.12.2007 № 496 // Офіційний вісник України 2008 р., № 9, стор. 18, стаття 223 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

36. Адміністративна діяльність митних органів у сфері реалізації митної політики держави: Автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.07 [Електронний ресурс] / Д.В. Приймаченко; Нац. акад. держ. податк. служби України. — Ірпін, 2007. — 39 с. — укр. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

37. Акопова Е. С., Воронкова О. Н., Гаврилко Н. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. — Ростов н/Д: Феникс, 2001. — 416 с.

38. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. — М: Дашков и К, 2009. — 304 с.

39. Андрущенко Л.В. Державно-правове регулювання страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Дисертація канд.юр.наук:12.00.07 — адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право. — Київський національний університет внутрішніх справ, Київ, 2008.

40. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.С., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 580с

41. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2009. — 192 с.

42. Безручко О. О. Торгівельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг // Економічні науки. Економіка підприємства, 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>

43. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця: 2-е вид. доп. і перероб.-Житомир:ПП «Рута», 2001. — 544 с.

33. Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України» від 1 лютого 2006 р. № 80 // Офіційний вісник України, 2006 р., № 5, стор. 69, стаття 222 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

34. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995 р. № 444 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

35. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» від 29.12.2007 № 496 // Офіційний вісник України 2008 р., № 9, стор. 18, стаття 223 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

36. Адміністративна діяльність митних органів у сфері реалізації митної політики держави: Автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.07 [Електронний ресурс] / Д.В. Приймаченко; Нац. акад. держ. податк. служби України. — Ірпін, 2007. — 39 с. — укр. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

37. Акопова Е. С., Воронкова О. Н., Гаврилко Н. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. — Ростов н/Д: Феникс, 2001. — 416 с.

38. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. — М: Дашков и К, 2009. — 304 с.

39. Андрущенко Л.В. Державно-правове регулювання страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Дисертація канд.юр.наук:12.00.07 — адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право. — Київський національний університет внутрішніх справ, Київ, 2008.

40. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.С., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 580с

41. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2009. — 192 с.

42. Безручко О. О. Торгівельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг // Економічні науки. Економіка підприємства, 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>

43. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця: 2-е вид. доп. і перероб.-Житомир:ПП «Рута», 2001. — 544 с.

44. Ващенко Ю.В. Банківське право: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 344 с.
45. Вінник О. М. Господарське право: Курс лекцій.- К.: Атіка, 2004. — 560 с.
46. Вітка Н.С. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства. Дис. канд.ек.наук: 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (машинобудування та металургія), Маріуполь — 2010
47. Вітлінський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. — К.: КНЕУ, 2008. — 432 с.
48. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. — Львів: Афіша, 2004 — 140 с.
49. Гайворонський В. М., Жушман В. П. Господарське право України. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти. — Х.: Право, 2005. — 384 с
50. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод.посіб./ Н.Г. Георгіаді. — Л.: Інтеллект-Захід, 2006. — 260 с.
51. Годованець О., Вакуліч І. Сучасні реалії відшкодування податку на додану вартість в Україні // Наукові записки, Випуск 15. — 2006.
52. Голуб В.М. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Опорний конспект лекцій. — Чернігів, 2003. — 51 с
53. Господарське право: Навчальний посібник / Жук Л. А., Жук І. Л., Неживець О. М. — К.: Кондор, 2003. — 400 с.
54. Господарське право України: Навчальний посібник / За заг. ред. проф. Н.О. Саніахметової. — Х.: «Одіссей», 2005. — 608 с.
55. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. — 3тє видання перероблене та доповнене. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 432 с.
56. Гребельник О.П. Основи митної справи: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 600 с.
57. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності — - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
58. Гребельник О.П. Місце і роль митних платежів у системі оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір, № 2, 2011
59. Гресь А.М. Сучасні проблеми здійснення продажу товарів електронними магазинами в Україні // Науковий вісник, 2004, вип. 14.7 С. 189-194.
60. Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: кнеу, 2002. — 598 с
61. Дахно І.І., Альбіщенко Н.В., Жебровський А.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 328с.
62. Дзюба П. Транфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка // Економіка України. — 2006. — №1. — С.14-22.

44. Ващенко Ю.В. Банківське право: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 344 с.
45. Вінник О. М. Господарське право: Курс лекцій.- К.: Атіка, 2004. — 560 с.
46. Вітка Н.С. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства. Дис. канд.ек.наук: 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (машинобудування та металургія), Маріуполь — 2010
47. Вітлінський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. — К.: КНЕУ, 2008. — 432 с.
48. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. — Львів: Афіша, 2004 — 140 с.
49. Гайворонський В. М., Жушман В. П. Господарське право України. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти. — Х.: Право, 2005. — 384 с
50. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод.посіб./ Н.Г. Георгіаді. — Л.: Інтеллект-Захід, 2006. — 260 с.
51. Годованець О., Вакуліч І. Сучасні реалії відшкодування податку на додану вартість в Україні // Наукові записки, Випуск 15. — 2006.
52. Голуб В.М. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Опорний конспект лекцій. — Чернігів, 2003. — 51 с
53. Господарське право: Навчальний посібник / Жук Л. А., Жук І. Л., Неживець О. М. — К.: Кондор, 2003. — 400 с.
54. Господарське право України: Навчальний посібник / За заг. ред. проф. Н.О. Саніахметової. — Х.: «Одіссей», 2005. — 608 с.
55. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник. — 3тє видання перероблене та доповнене. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 432 с.
56. Гребельник О.П. Основи митної справи: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 600 с.
57. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності — - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
58. Гребельник О.П. Місце і роль митних платежів у системі оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір, № 2, 2011
59. Гресь А.М. Сучасні проблеми здійснення продажу товарів електронними магазинами в Україні // Науковий вісник, 2004, вип. 14.7 С. 189-194.
60. Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: кнеу, 2002. — 598 с
61. Дахно І.І., Альбіщенко Н.В., Жебровський А.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 328с.
62. Дзюба П. Транфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка // Економіка України. — 2006. — №1. — С.14-22.

63. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. Монографія. Тернопіль, 2009. — 316 с.

64. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 462 с.

65. Донченко О.О. Організація міжнародних перевезень: Навч. посіб. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 307 с.

66. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. — К., Центр навч. літ., 2004. — 247 с.

67. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 393 с.

68. Еймор Деніел. Електронний бізнес: Еволюція и/или революція.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 752 с.

69. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — Т.1. — 864 с.

70. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

71. Залетов О. М. Правове регулювання договорів страхування / О. М. Залетов // Фінансові послуги. — 2001. — № 10. — С. 26-29.

72. Зінь Е. А., Дука Н. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для вnz / Ред. Зінь Е. А. — К.: Кондор, 2009. — 432 с.

73. Зінь Е. А. Регіональна економіка. Підручник. — К.: «ВД «Професіонал», 2007. — 528 с.

74. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. Посібник. За ред. Д.е.н., проф. І.І. Дахна.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-360с.

75. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Посіб / Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. та ін.; За заг.ред. Шкурупій О. В. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 248 с.

76. Зовнішньоекономічні операції та контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. — 2-ге вид. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.

77. Іванов Е.А. Система міжнародно-правового регулювання боротьби з відмиванням грошей. М., 2003. — 143 с.

78. Історичний аспект створення ВЕЗ // ЕкономістоFF. Рубрика — Зовнішньоекономічна діяльність, 10.11.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ekonomistoff.ru>

79. Капаєва Л.М., Лях М.С. Фінансове право: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 248 с.

80. Капран В.І., Кривченко М.С., Коваленко О.К., Омельченко С.І. Банківські операції: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с.

81. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К., Знання-Прес, 2002. — 382 с.

63. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. Монографія. Тернопіль, 2009. — 316 с.

64. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 462 с.

65. Донченко О.О. Організація міжнародних перевезень: Навч. посіб. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 307 с.

66. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. — К., Центр навч. літ., 2004. — 247 с.

67. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 393 с.

68. Еймор Деніел. Електронний бізнес: Еволюція и/или революція.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 752 с.

69. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — Т.1. — 864 с.

70. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

71. Залетов О. М. Правове регулювання договорів страхування / О. М. Залетов // Фінансові послуги. — 2001. — № 10. — С. 26-29.

72. Зінь Е. А., Дука Н. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для вnz / Ред. Зінь Е. А. — К.: Кондор, 2009. — 432 с.

73. Зінь Е. А. Регіональна економіка. Підручник. — К.: «ВД «Професіонал», 2007. — 528 с.

74. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. Посібник. За ред. Д.е.н., проф. І.І. Дахна.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-360с.

75. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. Посіб / Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. та ін.; За заг.ред. Шкурупій О. В. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 248 с.

76. Зовнішньоекономічні операції та контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. — 2-ге вид. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.

77. Іванов Е.А. Система міжнародно-правового регулювання боротьби з відмиванням грошей. М., 2003. — 143 с.

78. Історичний аспект створення ВЕЗ // ЕкономістоFF. Рубрика — Зовнішньоекономічна діяльність, 10.11.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ekonomistoff.ru>

79. Капаєва Л.М., Лях М.С. Фінансове право: Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 248 с.

80. Капран В.І., Кривченко М.С., Коваленко О.К., Омельченко С.І. Банківські операції: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с.

81. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К., Знання-Прес, 2002. — 382 с.

82. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Співаченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид, перероб. Та доп.-К.: Центр видавничої літератури, 2006.-792с.

83. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини Навчальний посібник. — К.: Знання, 2008.- 406 с.

84. Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі : Підписана в Женеві 7 червня 1930 р.// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU30K04U.html

85. Конвенція про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів : Підписана в Женеві 7 червня 1930 р. // League of Nations, Treaty Series, vol.CXLIII, p. 339, No. 3315 (1933-1934) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_008

86. Конвенція про гербовий збір стосовно чеків: Міжнародний договір, Заява від 19.03.1931[Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_866

87. Конвенція, якою запроваджено Уніфікований Закон про переказні векселі та прості векселі: Підписана в Женеві 7 червня 1930 р. // League of Nations, Treaty Series, vol.CXLIII, p. 259, No. 3313 (1933-1934) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

88. Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о чеках : Международный договор от 19 марта 1931 г. Текст Конвенции и ее статус см.: Societe des Nations, Recueil des Traites, vol. CXLIII, p. 408, N 3317 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU31001.html

89. Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях: Міжнародний документ від 09.12.1988 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_252

90. Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах: Международный договор № 50/48 от 11 декабря 1995 г. [Електронний ресурс]: ЛІГА:ЕЛІТ 8.1.1. файл MU95326.LHT.)

91. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. — СПб: «Питер», 1999. — 896 с

92. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. Ред. И вступ. Ст. Е.М. Пеньковой. — Новосибирск: Наука, 2009. — 736 с.

93. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 504 с.

94. Краснолуцька М.Т. Особлива економічна зона. — М.: Благовіст-В, 2007. — 119 с.

95. Крисенко Т., Шингур І. Операції з іноземною валютою: бухгалтерський і податковий облік купівлі і продажу валюти // Дебет-кредит. Практична бухгалтерія — ЗЕД: купівля і продаж валюти, № 50, 2000.

96. Лазебник Л.Л., Митяй С.А. Міжнародна економіка. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. — 308 с.

82. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Співаченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид, перероб. Та доп.-К.: Центр видавничої літератури, 2006.-792с.

83. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини Навчальний посібник. — К.: Знання, 2008.- 406 с.

84. Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі : Підписана в Женеві 7 червня 1930 р.// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU30K04U.html

85. Конвенція про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів : Підписана в Женеві 7 червня 1930 р. // League of Nations, Treaty Series, vol.CXLIII, p. 339, No. 3315 (1933-1934) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_008

86. Конвенція про гербовий збір стосовно чеків: Міжнародний договір, Заява від 19.03.1931[Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_866

87. Конвенція, якою запроваджено Уніфікований Закон про переказні векселі та прості векселі: Підписана в Женеві 7 червня 1930 р. // League of Nations, Treaty Series, vol.CXLIII, p. 259, No. 3313 (1933-1934) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

88. Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о чеках : Международный договор от 19 марта 1931 г. Текст Конвенции и ее статус см.: Societe des Nations, Recueil des Traites, vol. CXLIII, p. 408, N 3317 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU31001.html

89. Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях: Міжнародний документ від 09.12.1988 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_252

90. Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах: Международный договор № 50/48 от 11 декабря 1995 г. [Електронний ресурс]: ЛІГА:ЕЛІТ 8.1.1. файл MU95326.LHT.)

91. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. — СПб: «Питер», 1999. — 896 с

92. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. Ред. И вступ. Ст. Е.М. Пеньковой. — Новосибирск: Наука, 2009. — 736 с.

93. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 504 с.

94. Краснолуцька М.Т. Особлива економічна зона. — М.: Благовіст-В, 2007. — 119 с.

95. Крисенко Т., Шингур І. Операції з іноземною валютою: бухгалтерський і податковий облік купівлі і продажу валюти // Дебет-кредит. Практична бухгалтерія — ЗЕД: купівля і продаж валюти, № 50, 2000.

96. Лазебник Л.Л., Митяй С.А. Міжнародна економіка. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. — 308 с.

97. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. — Львів, Афіша, 2004. — 139 с.

98. Маханець Л. Л. Моделювання ризику в зовнішньоекономічній діяльності спеціальність: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / КНЕУ. — К., 2002. — 21 с.

99. Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Гордей О. Д. Банківські системи зарубіжних країн: Підручник. — К., Алерта, Центр учбової літератури, 2010. — 586 с.

100. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. За ред. Д.е.н., проф. І.І. Дахна.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-304 с.

101. Міжнародне приватне право: Навч. посібник / За ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана — К.: Юрінком Інтер, 2007. — 368 с.

102. Міжнародні економічні відносини / Козик В.В., Панкова Л.А., Давнilenко Н.Б., Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 406 с

103. Міжнародні правила по інкасо (редакція 1995 року) Міжнародна торговельна палата, Міжнародний документ від 01.01.1996 № 522 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_009

104. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник /О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.

105. Міжнародні фінанси О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 557 с.

106. Міжнародно-правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності та національне законодавство України (нетарифний аспект): Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 [Електронний ресурс] / В.О. Голубєва; Нац. юрид. акад. України ім. Я.Мудрого. — Х., 2004. — 19 с. — укр.. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

107. Мірошніченко О.В. Ілlegальна економіка та фінансові операції з легалізації незаконних доходів у контексті економічної безпеки / /Фінанси України. — 2010. — №9. — С. 49-60.

108. Митне право України: навчальний посібник. За заг. ред. проф. В.В. Ченцова. — К.: — 2007. — 283 с.

109. Олефіренко В.В. Особливості нетарифного регулювання міжнародної торгівлі на сучасному етапі // Економіка, 2009. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

110. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції [Електронний ресурс] / Кміль В.М., Ткачик Л.П. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України — 2009 — №1. — с. 151-157 — Режим доступу до журн.: www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_1/pdf/09kvmitc.pdf

111. Офшорний бізнес: сутність, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gufer.net/>

97. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. — Львів, Афіша, 2004. — 139 с.

98. Маханець Л. Л. Моделювання ризику в зовнішньоекономічній діяльності спеціальність: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / КНЕУ. — К., 2002. — 21 с.

99. Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Гордей О. Д. Банківські системи зарубіжних країн: Підручник. — К., Алерта, Центр учбової літератури, 2010. — 586 с.

100. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. За ред. Д.е.н., проф. І.І. Дахна.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-304 с.

101. Міжнародне приватне право: Навч. посібник / За ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана — К.: Юрінком Інтер, 2007. — 368 с.

102. Міжнародні економічні відносини / Козик В.В., Панкова Л.А., Давнilenко Н.Б., Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 406 с

103. Міжнародні правила по інкасо (редакція 1995 року) Міжнародна торговельна палата, Міжнародний документ від 01.01.1996 № 522 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_009

104. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник /О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.

105. Міжнародні фінанси О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 557 с.

106. Міжнародно-правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності та національне законодавство України (нетарифний аспект): Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 [Електронний ресурс] / В.О. Голубєва; Нац. юрид. акад. України ім. Я.Мудрого. — Х., 2004. — 19 с. — укр.. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

107. Мірошніченко О.В. Ілlegальна економіка та фінансові операції з легалізації незаконних доходів у контексті економічної безпеки / /Фінанси України. — 2010. — №9. — С. 49-60.

108. Митне право України: навчальний посібник. За заг. ред. проф. В.В. Ченцова. — К.: — 2007. — 283 с.

109. Олефіренко В.В. Особливості нетарифного регулювання міжнародної торгівлі на сучасному етапі // Економіка, 2009. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

110. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції [Електронний ресурс] / Кміль В.М., Ткачик Л.П. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України — 2009 — №1. — с. 151-157 — Режим доступу до журн.: www.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2009_1/pdf/09kvmitc.pdf

111. Офшорний бізнес: сутність, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://gufer.net/>

112. Подзигун М. І. Міжнародне та національне регулювання транспортно-експедиторської діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>

113. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. — Тернопіль: Економічна думка, 2001. — 365 с.

114. Портфельне інвестування. Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.

115. Потьомкін О. Клірингова діяльність на фінансових ринках світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua/>

116. Приховані методи протекціонізму //ЕкономістоFF. Зовнішньоекономічна діяльність, Міжнародна торгівля 26.11.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ekonomistoff.ru/priховani-metodi-protekcionizmu>

117. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / Райхер В. К. — М. : ЮКИС, 1992. — 248 с.

118. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Дахно І. І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. та ін.; За ред. І. І. Дахна — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.

119. Роїк Г. А. Вимоги Міжнародної асоціації органів нагляду за страхуванням: Стандарти нагляду щодо ліцензування/ Г. А. Роїк // Страхова справа. — 2002. — № 1. — С. 69-72.

120. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно- розрахункові і валютні операції. — К.: ЦУЛ, 2003 — 614 с.

121. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами. — К.: ЦУЛ, 2003 — 112 с.

122. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.

123. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку. Навч. посібник — К.: КНЕУ, 2004 — с.

124. Саллі В.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів/ В.І. Саллі/ Саллі В.І.; Трифонова О.В.; Швець В.Я. — К., Професіонал, 2003. — 167 с.

125. Сахаров В.С., Будкін В., Єрохін С., Зав'ялова О., Белінська Я., Павлюк О. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. — К.: Національна академія управління, 2008.- 432 с.

126. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.— 232 с.

127. Україна посіла шосте місце серед 18 країн, яким загрожує дефолт// «Український тиждень» 7 березня, 2011// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/>

128. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів: Міжнародний договір / Міжнародна торгова палата, 1 січня 1993 р., № 500

129. Унифицированные правила международной торговой палаты для гарантий по первому требованию 1992 года: Международный договор/ Международная торговая палата, 1 января 1992 г., № 548

112. Подзигун М. І. Міжнародне та національне регулювання транспортно-експедиторської діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>

113. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. — Тернопіль: Економічна думка, 2001. — 365 с.

114. Портфельне інвестування. Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.

115. Потьомкін О. Клірингова діяльність на фінансових ринках світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua/>

116. Приховані методи протекціонізму //ЕкономістоFF. Зовнішньоекономічна діяльність, Міжнародна торгівля 26.11.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ekonomistoff.ru/priховani-metodi-protekcionizmu>

117. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / Райхер В. К. — М. : ЮКИС, 1992. — 248 с.

118. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Дахно І. І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. та ін.; За ред. І. І. Дахна — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.

119. Роїк Г. А. Вимоги Міжнародної асоціації органів нагляду за страхуванням: Стандарти нагляду щодо ліцензування/ Г. А. Роїк // Страхова справа. — 2002. — № 1. — С. 69-72.

120. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно- розрахункові і валютні операції. — К.: ЦУЛ, 2003 — 614 с.

121. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами. — К.: ЦУЛ, 2003 — 112 с.

122. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.

123. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку. Навч. посібник — К.: КНЕУ, 2004 — с.

124. Саллі В.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів/ В.І. Саллі/ Саллі В.І.; Трифонова О.В.; Швець В.Я. — К., Професіонал, 2003. — 167 с.

125. Сахаров В.С., Будкін В., Єрохін С., Зав'ялова О., Белінська Я., Павлюк О. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. — К.: Національна академія управління, 2008.- 432 с.

126. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.— 232 с.

127. Україна посіла шосте місце серед 18 країн, яким загрожує дефолт// «Український тиждень» 7 березня, 2011// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/>

128. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів: Міжнародний договір / Міжнародна торгова палата, 1 січня 1993 р., № 500

129. Унифицированные правила международной торговой палаты для гарантий по первому требованию 1992 года: Международный договор/ Международная торговая палата, 1 января 1992 г., № 548

130. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с.

131. Федияк Г.С., Федияк Л.С. Міжнародне приватне право: Навч. посіб. — 2-е вид., допов. — К., Юрінком Інтер, 2000. — 416 с

132. Федосенко М.О. Транспортно — експедиторська діяльність в Україні// www.rusnauka.com/

133. Філіна Г.І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. — Х.: Харк.нац.унів., 2003 — 19 с.

134. Філіпенко Т.В. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності : Науково-практичний посібник/ Т.В. Філіпенко/ Філіпенко Т.В. — Донецьк, Б.В., 2006. — 151 с.

135. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 2001. — 239 с.

136. Храмов В.О., Бовтрук Ю.А. Зовнішньоекономічна політика: Навчальний посібник. — К.: МАУП, 2002 — 264 с.

137. Центральний банк та грошово-кредитна політика. Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.

138. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 120 с

139. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 448 с.

140. Череп А. В. Особливості розвитку офшорного бізнесу в Україні // Економіка та держава. —2006.— №6.- С.21-30.

141. Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України — 1999. — №4. — с. 41—43

142. Щербина □.□. Господарське право: Підручник / □.□.Щербина. — 4-те вид., перероб. і допов. — К.: Юрінком Інтер, 2009. — 640 с

143. Щодо виконання заходів, спрямованих на погашення простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>

144. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти. — К.: МАУП, 2004. — 576 с. — Бібліогр.: С. 553—567.

145. Державна митна служба України. Про Державну митну службу: Структура митних органів, спеціальних митних установ та організацій [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/>

146. Державна підтримка Українського експорту. Інформація щодо зобов'язань України, взятих у процесі вступу до СОТ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>

147. Державна прикордонна служба України. Загальна характеристика державного кордону України [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pvu.gov.ua>

130. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с.

131. Федияк Г.С., Федияк Л.С. Міжнародне приватне право: Навч. посіб. — 2-е вид., допов. — К., Юрінком Інтер, 2000. — 416 с

132. Федосенко М.О. Транспортно — експедиторська діяльність в Україні// www.rusnauka.com/

133. Філіна Г.І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. — Х.: Харк.нац.унів., 2003 — 19 с.

134. Філіпенко Т.В. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності : Науково-практичний посібник/ Т.В. Філіпенко/ Філіпенко Т.В. — Донецьк, Б.В., 2006. — 151 с.

135. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 2001. — 239 с.

136. Храмов В.О., Бовтрук Ю.А. Зовнішньоекономічна політика: Навчальний посібник. — К.: МАУП, 2002 — 264 с.

137. Центральний банк та грошово-кредитна політика. Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.

138. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 120 с

139. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 448 с.

140. Череп А. В. Особливості розвитку офшорного бізнесу в Україні // Економіка та держава. —2006.— №6.- С.21-30.

141. Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України — 1999. — №4. — с. 41—43

142. Щербина □.□. Господарське право: Підручник / □.□.Щербина. — 4-те вид., перероб. і допов. — К.: Юрінком Інтер, 2009. — 640 с

143. Щодо виконання заходів, спрямованих на погашення простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>

144. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти. — К.: МАУП, 2004. — 576 с. — Бібліогр.: С. 553—567.

145. Державна митна служба України. Про Державну митну службу: Структура митних органів, спеціальних митних установ та організацій [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/>

146. Державна підтримка Українського експорту. Інформація щодо зобов'язань України, взятих у процесі вступу до СОТ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>

147. Державна прикордонна служба України. Загальна характеристика державного кордону України [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pvu.gov.ua>

148. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
149. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
150. Міністерство інфраструктури України. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
151. Національний Банк України. Статистика: Статистичний бюлетень [електронне видання] «Платіжний Баланс і Зовнішній Борг України 2010 р.» [Електрон. ресурс]. — 2010. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/publication/econom/answers/2010.pdf>
152. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Тенденції післякризового відновлення світової торгівлі: ризики та пріоритети зовнішньоекономічної політики України. Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
153. World Trade Organization [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.wto.org>
154. Ліга Закон. Законодавство України. [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

148. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
149. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
150. Міністерство інфраструктури України. Мережа міжнародних транспортних коридорів на території України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
151. Національний Банк України. Статистика: Статистичний бюлетень [електронне видання] «Платіжний Баланс і Зовнішній Борг України 2010 р.» [Електрон. ресурс]. — 2010. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/publication/econom/answers/2010.pdf>
152. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Тенденції післякризового відновлення світової торгівлі: ризики та пріоритети зовнішньоекономічної політики України. Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
153. World Trade Organization [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.wto.org>
154. Ліга Закон. Законодавство України. [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ніла Марківна ТЮРІНА
Наталя Станіславівна КАРВАЦКА

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 20.07.2012 р. Формат 60х84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 22,8.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ніла Марківна ТЮРІНА
Наталя Станіславівна КАРВАЦКА

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 20.07.2012 р. Формат 60х84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 22,8.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.