

ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ



О. П. Гребельник

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

*Серія «Податкова та митна справа в Україні»
заснована 2015 року і є продовженням започаткованої
2001 року серії «Митна справа в Україні»*

Редакційна колегія:

Пашко П. В., д.е.н. (голова)

Бережнюк І. Г., д.е.н.

Деркач Л. В., к.ю.н.

Крисоватий А. І., д.е.н.

Мазаракі А. А., д.е.н.

Ченцов В. В., д.н.держ.упр., д.іст.н.

-
- У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:
- 2002
«Основи митної справи»
«Митний контроль та митне оформлення»
- 2003
«Таможенное оформление морских грузов»
«Основы таможенного дела в Украине»
«Митний контроль на автомобільному транспорті»
- 2004
«Митний контроль на залізничному транспорті»
«Митне оформлення автотранспортних засобів»
«Основи митної справи в Україні»
«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»
«Митний контроль на повітряному транспорті»
«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»
«Коментар до Митного кодексу України»
- 2005
«Порядок заповнення вантажної митної декларації»
- 2006
«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»
«Історія митної справи в Україні»
«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»
- 2008
«Основи митної справи в Україні»
- 2009
«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»
«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»
«Митне оформлення енергоносіїв»
«Митна безпека»
«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»
«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»
- 2010
«Святой Матфей. Митар. Апостол. Євангелист»
«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»
- 2011
«Митні інформаційні технології»
«Особливості митної класифікації товарів»
«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження» «Розподілені бази даних»
- 2012
«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»
«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»
«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»
«Архітектура комп'ютера»
«Комп'ютерна схематехніка»
- 2013
«Актуальні питання теорії та практики митної справи»
«Історія митної діяльності»
«Механізми державного управління митною справою»
«Формування системи митного аудиту»
- 2014
«Митна енциклопедія, т. 1»
«Митна енциклопедія, т. 2»
«Митна енциклопедія, т. 3»
-

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

- «Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
 - «Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
- «Митна політика держави та її реалізація митними органами»
 - «Механізми державного управління митною справою»
 - «Історія митної діяльності»
 - «Митне право України»
- «Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
 - «Митна справа»
- «Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
- «Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
- «Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
- «Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
- «Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
 - «Let Develor English skills»
 - «Кримінальний процес України»
 - «Європейська інтеграція»
- «Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
 - «Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

- «Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
 - «Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
 - «Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
- «Математика для економістів. Вища математика. Частина I. Лнійна алгебра. Аналітична геометрія»
 - «Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
 - «Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
 - «Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
 - «Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
 - «Практикум з інформаційних систем в економіці»
 - «Практикум з WEB-програмування»
- «Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
 - «Моделювання систем захисту інформації»
- «Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
 - «Актуальні питання розвитку банківської системи України»
- «Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
 - «Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
 - «Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
 - «Правове забезпечення фінансової безпеки України»
 - «Grammar for Students of Economics (для економістів)»
 - «English Grammar for law Students (для юристів)»
 - «Алгоритмізація та програмування»
- «Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
- «Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
 - «Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
 - «Інформаційні системи і технології»
 - «Інформаційні системи і технології на підприємстві»
 - «Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
 - «Економічні перспективи підприємництва України»
 - «Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017

- «Теорія держави і права»
- «Реформування податкової та митної систем України»
- «Історія митної діяльності»
- «Механізм державного управління митною справою»
- «Митна політика держави та її реалізація»
- «Митне право України»
- «Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»
- «Державні цільові фонди»
- «Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»
- «Міжнародне фінансове право»
- «Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»
- «Тактика розслідування фінзлочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»
- «Інститут митної вартості імпортованих товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку»
- «Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін»
- «Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»
- «Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»
- «Митна статистика України»
- «Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України»
- «Інформаційні системи і технології в податковій справі»
- «Митна справа України»
- «Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»
- «Актуальні проблеми приватного права»
- «Антикризове управління фінансовими корпораціями»
- «Оподаткування електронної комерції в Україні»
- «Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України»

2018

- «Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки»
- «Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»
- «Митна логістика»
- «Інноватика на фінансових ринках»
- «Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії»
- «Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»
- «Адміністрування податків і платежів»
- «Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»
- «Управління митними ризиками: теорія та практика»
- «Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика»
- «Фінансовий ринок»
- «Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства»
- «Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»
- «Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»
- «Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

- «Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»
 - «Розвиток постмитного аудиту в Україні»
 - «Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки»
 - «Підприємницька діяльність»
 - «Основи оподаткування»
 - «Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»
 - «Основи зовнішньоекономічної діяльності»
 - «Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»
 - «Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»
-

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»
Заснована 2015 року і є продовженням започаткованої
2001 року серії «Митна справа в Україні»

О. П. Гребельник

**ОСНОВИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Підручник

Видання п'яте, перероблене і доповнене

**Ірпінь
2019**

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

Г79

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 13 від 20 грудня 2018 року)*

Рецензенти:

Новицький В. Є., д.е.н., професор, заступник директора Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;

Румянцев А. П., д.е.н., професор кафедри „Світового господарства і міжнародних економічних відносин” Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка;

Юхименко В. В., д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Гребельник О. П.

Г79

Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 410 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 128).

ISBN 987-966-337-527-4

У підручнику на основі законодавчих актів, які регулюють зовнішньоекономічні відносини, розглядаються проблеми, пов’язані із зовнішньоторгівельною та зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в Україні. Велику увагу приділено аналізу основних форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами: експортно-імпортним операціям, зустрічній торгівлі як формі виходу підприємства на зовнішній ринок, орендним операціям. Висвітлено основи організації та функціонування підприємств з іноземними інвестиціями на території України. Теоретичний матеріал супроводжується практичними рекомендаціями та прикладами.

Для студентів і слухачів вищих навчальних закладів економічного профілю, а також усіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

© Гребельник О. П., 2019

© Університет державної фіскальної служби України, 2019

ISBN 987-966-337-527-4

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль в розвитку національної економіки	8
1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності	8
1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни	13
1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю	21
1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни	34
Розділ 2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні	55
2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України	55
2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності	57
2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	61
2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	64
Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій	84
3.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні	84
3.2. Митний тариф як інструмент митної політики країни	88
3.3. Характеристика системи митного оподаткування	118
3.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики	139
3.5. Митне оформлення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності	148

Розділ 4. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	165
4.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	165
4.2. Характеристика системи адміністративних обмежень експортно-імпортних операцій	172
4.3. Порівняльний аналіз використання імпортної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту	194
4.4. Економічні та правові методи нетарифного регулювання	200
Розділ 5. Орендні операції як вид зовнішньоекономічної діяльності	215
5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій	215
5.2. Характеристика функцій лізингу	220
5.3. Систематизація видів лізингових операцій	226
Розділ 6. Зустрічна торгівля як форма виходу підприємств на зовнішній ринок	247
6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі	247
6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі	250
6.3. Операції за участі продавця у сфері зовнішньоекономічних відносин	253
6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва	258
Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу	268
7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів під час укладання зовнішньоекономічної угоди	268
7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту	273
7.3. Характеристика базисних умов контрактів та їх вплив на загальну вартість контракту	279
7.4. Механізм міжнародних розрахунків та фінансові умови зовнішньоторговельних угод	286

Розділ 8. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	307
8.1. Сутність валютних відносин	307
8.2. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів.....	324
8.3. Валютні ризики та способи їх усунення	328
Розділ 9. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом в Україні	347
9.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями	347
9.2. Порядок створення спільних підприємств.....	351
9.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом	357
Розділ 10. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності.....	368
10.1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни	368
10.2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	378
10.3. Визначення ефективності експортних угод під час виходу підприємства на зовнішній ринок.....	381
10.4. Аналіз ефективності здійснення операцій із ввезення та реалізації товарів іноземного виробництва на митній території країни	389
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	406

ВСТУП

Формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо тільки за умов створення високоефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності належної підготовки фахівців у цій галузі. Тому трансформація системи економічної освіти з метою підготовки висококваліфікованих спеціалістів, здатних ефективно працювати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку, передбачає викладання комплексу фахових дисциплін. Дисципліна “Основи зовнішньоекономічної діяльності” є підґрунтям, що формує систему професійних навичок майбутніх спеціалістів у сфері митного регулювання зовнішньої торгівлі.

Основна мета цієї навчальної дисципліни полягає в дослідженні системи функціонування суб'єктів господарської діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин, вивченні основних законів і закономірностей, що застосовуються під час здійснення підприємствами експортно-імпортних операцій. Вивчаючи систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності, студент ознайомлюється з основними нормативно-правовими засадами функціонування підприємств на зовнішньому ринку, специфікою митного регулювання під час здійснення експортно-імпортних операцій, методами нетарифного регулювання експортної та імпортної політики країни. Дослідження широкого спектра різнобічних форм співпраці з іноземними партнерами дає змогу ефективно реалізувати економічний потенціал суб'єктів господарської діяльності через зовнішньоекономічні зв'язки.

Фахівець з управління зовнішньоекономічною діяльністю має оволодіти конкретними знаннями щодо особливостей валютно-фінансового забезпечення експортно-імпортних угод та специфіки кредитно-розрахункових відносин у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому важливим моментом є

вироблення професійних навичок щодо проведення повноцінного аналізу діяльності підприємства, виявлення факторів, що впливають на ефективність функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, з метою прогнозування стратегії виходу на зовнішній ринок.

Підручник призначено для студентів економічних факультетів, науковців і практичних працівників, а також усіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни.

1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю.

1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни.

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

1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності

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

Якщо розглядати економіку країни з точки зору функціональної орієнтації, то вона складається з двох секторів: внутрішнього та зовнішнього. Призначення внутрішньої економіки – задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва,

Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

зовнішньої – вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Таким чином, основний критерій виділення цих двох секторів – наявність економічних зв'язків між господарськими одиницями, які репрезентують різні країни.

З огляду на це можна дати визначення зовнішньоекономічних зв'язків як комплексної системи різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та їхніх суб'єктів у різних галузях економіки.

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

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

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

Відмінності в сировинних ресурсах, обмеженість ресурсної бази для більшості країн світу робить зовнішньоекономічні зв'язки чи не єдиним способом отримання сировинних товарів.

Відмінності в людських ресурсах. Щорічно в результаті пошуку роботи в світі переміщується понад двадцять п'яти мільйонів осіб із країн, що мають надлишок трудових ресурсів: Індії, Китаю, Бангладеш, Пакистану, Нігерії. В основному цей потік

направлений у регіони, які потребують додаткового припливу робочої сили: Західну Європу, США, Близький Схід. Тому цей процес має об'єктивний характер і сприяє розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

Нерівномірність розміщення фінансових ресурсів. Однією з закономірностей розвитку економічних міжнародних відносин є функціонування світового інвестиційного ринку. Наприкінці ХХ століття у світі відбулося значне підвищення рівня прямих іноземних інвестицій, які сягнули близько 300 млрд дол. США щорічного інвестиційного потоку.

Характер політичних відносин. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків стимулює пошук оптимальних форм розв'язання суперечностей між країнами, дозволяє погасити політичну конфронтацію, яка зазвичай призводить до негативних наслідків (розриву економічних відносин, економічної і політичної блокади, війни та ін). У свою чергу, політична стабільність створює сприятливі умови для розвитку міжнародних економічних відносин.

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

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

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

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

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямом товарного потоку;
- за структурною ознакою.

Залежно від напрямку товаропотоку зовнішньоекономічні зв'язки класифікують на експортні, вивезення товарів із країни, імпортні – ввезення товарів до країни та транзитні, тобто товаропотік йде через країну до інших держав.

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

За об'єктом зовнішньоторговельної операції цей вид взаємовідносин охоплює товарні операції, надання послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності та операції з інтелектуальною власністю. Зовнішньоторговельні операції з товаром можуть здійснюватися у різних формах. Це може бути купівля-продаж, тобто безпосередній перехід права власності на товар від продавця до покупця, або опосередкована торгівля (консигнаційні, дилерські, агентські та ін.) Різнобічні форми операцій зустрічної торгівлі (бартер, компенсаційні угоди, зустрічні закупки тощо).

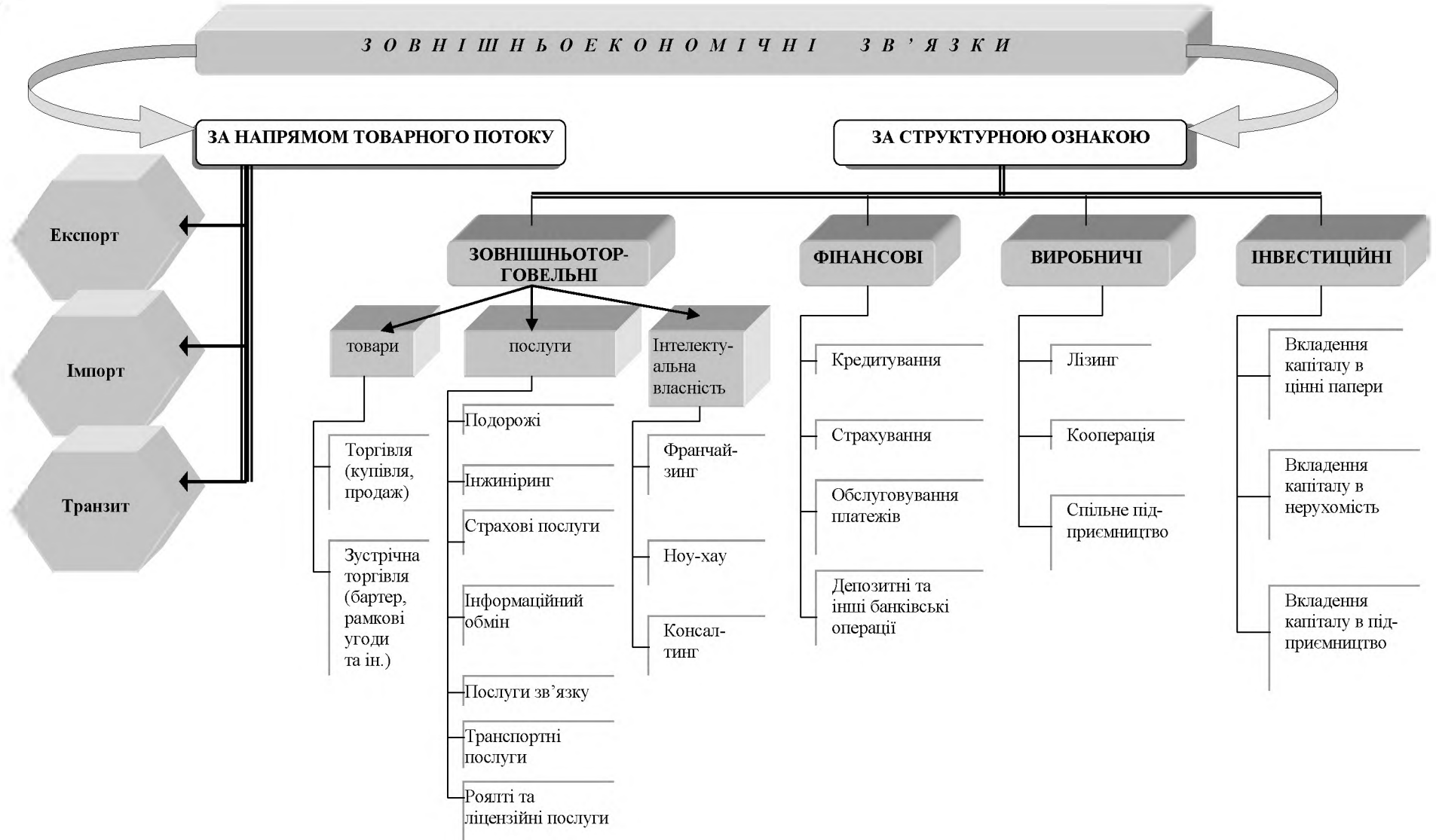


Рис. 1.1. Структура зовнішньоекономічних зв'язків

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

Але найбільш прогресує такий вид зовнішньоторговельних операцій, як торгівля інтелектуальною власністю – франчайзинг, ноу-хау, консалтинг.

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

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

Досить поширеними на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності є відносини міжнародного інвестування. При цьому воно має найрізноманітніші форми: пряме інвестування, тобто вкладення капіталу в підприємництво та нерухомість, портфельне інвестування, вкладення капіталу в цінні папери.

1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни

Процес ефективного функціонування будь-якої економічної системи залежить від багатьох чинників, але основними є такі: вибір оптимальної моделі господарювання; визначення основних рушійних сил, які стимулюють рух певним напрямком; відпрацювання механізму реалізації цього вибору. Усі ці питання вирішуються під час формування економічної політики держави.

Однією з основних складових економічної політики є зовнішньоекономічна. *Зовнішньоекономічна політика* – це сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо реалізації економічного

потенціалу країни на зовнішньому ринку та задоволення власних потреб за рахунок товарів і послуг іноземного виробника.

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

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

Централізовано-планова модель господарювання передбачала досить жорстку ієрархічну систему регулювання економіки, тому основним постулатом, на якому базувалась зовнішньоекономічна політика, була монополія держави на проведення будь-яких операцій у сфері міжнародних економічних відносин. Тобто тільки держава могла надати певним органам право дієздатності на зовнішньому ринку.

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

У визначенні зовнішньоекономічної політики як економічної категорії варто акцентувати увагу на двох її суттєвих функціях: наступальній і захисній. Ефективність функціонування зовнішньоекономічної політики залежить від реалізації обох функціональних завдань. Неможлива реалізація наступальної функції без чіткого відпрацювання захисної. На нашу думку, це взаємопов'язані процеси.

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

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

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

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

під час вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) та приєднання до її правової системи, основу якої становить Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), і проведення періодичних раундів переговорів про лібералізацію умов торгівлі. Тому імпорتنний режим більшості країн світу диктується, як правило, розумним протекціонізмом. Цей самий резерв використовується також і у внутрішній політиці з метою залучення ділових кіл, зацікавлених у протекціонізмі, як союзників партій і рухів, що перебувають при владі;

– сучасний протекціонізм здебільшого є інструментом проведення вибіркової структурної політики, а не джерелом поповнення державного бюджету, хоча, безперечно, ці фіскальні заходи відіграють значну роль у країнах, які розвиваються;

– реалізація захисної функції необхідна для розв'язання проблеми екстерналізації, тобто перекладання на інші національні господарські системи своїх проблем, витрат, складнощів. Це проявляється в тому, що економічно розвинені країни екстерналізують свої витрати шляхом розширення зовнішньоекономічної сфери, імпорту дешевої сировини і палива, експорту готової продукції і капіталу, перенесення екологічно забруднених виробництв на територію інших країн, переважно тих, які розташовані на світогосподарській периферії.

Варто акцентувати увагу на тому, що зовнішньоекономічна політика є каталізатором ринкових перетворень у країні, вона, безперечно, стимулює рух у цьому напрямі, але основний фундамент створення ефективної економічної системи – це функціонування внутрішніх економічних відносин. За рахунок ефективного функціонування зовнішньоекономічних відносин можливе вирішення ряду локальних завдань, але питання стратегії реалізуються на рівні внутрішніх економічних взаємовідносин.

Використання тих чи інших інструментів зовнішньоекономічної політики повинне передбачати аналіз механізму їхньої реалізації та наслідків їхніх дій як для світового співтовариства в цілому, так і для економіки конкретної країни зокрема. До того ж ця проблема має кілька аспектів.

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

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

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

– безпосередні зміни, які відбуваються на ринку того товару, що є об'єктом державного регулювання;

– опосередковані зміни (вторинні ефекти) ринку інших товарів. Такі зміни є результатом того, що оскільки кожний окремий ринок товарів є елементом національної економічної системи, який тісно взаємодіє з іншими її складовими, то очевидно, що ці складові (ринки інших товарів) також реагують на відповідні зміни на ринку окремого товару.

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

Під час застосування того чи іншого інструменту зовнішньоекономічної політики необхідно проаналізувати ряд питань, відповіді на які дадуть можливість спрогнозувати наслідки його використання. Який очікується економічний вигравш для галузі або фірми і яку кількість робочих місць буде створено або збережено в результаті здійснення цього заходу? Наскільки збільшаться доходи бюджету або які потрібні будуть бюджетні видатки на здійснення того чи іншого заходу? Наскільки збільшаться внутрішні ціни і скоротиться споживання в результаті застосування заходу? Який вплив матиме цей захід на структуру відповідного ринку і конкуренцію на ньому? Чи дозволить такий захід у

перспективі забезпечити структурну перебудову галузі і вивести її на конкурентоспроможний рівень, чи він лише законсервує наявну відсталість? Який вплив матиме захід на суміжні галузі, особливо ті, що купують і продають свою продукцію в ті галузі, на захист яких він спрямований? Як відреагують інші країни на застосування такого заходу і який його потенційний вплив на них? Чи відповідає очікуваний захід багатостороннім і двостороннім угодам, в яких бере участь країна?

Основні складові зовнішньоекономічної політики держави:

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

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

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

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

Вибираючи експортоорієнтовану модель економічного розвитку, країна використовує зовнішні світові ринки як додатковий фактор економічного зростання.

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

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

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



Рис. 1.2. Інструменти валютної політики

Під *дисконтною політикою* розуміють систему економічних та організаційних заходів, яких вживають під час застосування дисконтної ставки (відсотка) для регулювання інвестицій та збалансування платіжних зобов'язань. Ця політика орієнтована передусім на коригування валютного курсу з метою регулювання

грошового потоку, динаміки і рівня цін, обсягу грошової маси та міграцію короткотермінових активів.

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

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

Політика у сфері стимулювання іноземних інвестицій – це комплекс заходів держави для залучення і використання іноземних інвестицій на території країни і регулювання вивозу інвестицій за кордон. Ця політика передбачає реалізацію таких цілей:

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

Митно-тарифною політикою називають комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин.

Оскільки митні відносини є однією зі складових сукупності всіх ринкових відносин, то цілі митно-тарифної політики є

похідними від загальноекономічних цілей і визначаються пріоритетами останніх.

Основними завданнями цієї політики є:

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

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

1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю

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

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

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

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

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

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

- *збільшення внутрішньої зайнятості.* Сукупні витрати у відкритій економіці складаються з витрат споживачів (С), капіталовкладень (І), державних витрат, чистого експорту (Xn). Чистий експорт – це різниця між експортом (X) і імпортом (M). Збільшення сукупних витрат внаслідок скорочення імпорту стимулює внутрішньоекономічний розвиток, оскільки збільшуються доходи і зайнятість;

- *диверсифікація заради стабільності.* Доходи високоспеціалізованих економік перебувають у прямій залежності від міжнародних ринків. Захист митом і квотами потрібен для стимулювання промислової диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів;

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

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

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

Основними видами протекціонізму є:

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

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

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

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

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

Вибір конкретної форми протекціоністської політики передбачає зобов'язання щодо вільної або змушеної підтримки структурної політики, яку здійснює країна, без орієнтації на світові структурні зрушення. Така політика, якщо вона не має тимчасового характеру, сприятиме закріпленню технічного і технологічного відставання, ослабленню абсолютних і відносних переваг країни, зниженню міжнародної конкурентоспроможності як окремих товарів, галузей, так і всього національного господарства. У кінцевому підсумку позачасова політика протекціонізму, в якій би вона формі не проводилася, посилює деформацію народногосподарської структури, що виявляється у зростанні її невідповідності вимогам науково-технічного прогресу та міжнародного поділу праці, й обумовлює низькі якісні показники зовнішнього сектору економіки та економічного розвитку країни загалом.

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

- класичні (меркантилізм, абсолютних та порівняльних переваг);
- неокласичні (модель Хекшера-Оліна-Самуельсона, парадокс Леонт'єва та неофакторні теорії);
- неотехнологічні теорії (технологічного розриву, економії на масштабах виробництва, внутрігалузевої торгівлі, життєвого циклу продукту та ін.).

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

Торговельна політика Середньовіччя будувалася на доктрині **меркантилізму**, згідно з якою збагачення нації ототожнювалось з грошовим капіталом і полягало в накопиченні золота та

срібла. Меркантилісти вважали, що багатство у світі є величиною обмеженою. Звідси виходило, що багатство однієї країни може збільшитись лише за рахунок його зменшення в інших країнах внаслідок перерозподілу. Тому прихильники цієї теорії вважали, що зовнішньоекономічна політика повинна бути орієнтована на накопичення дорогоцінних металів шляхом здійснення обмеження імпорту та стимулювання експорту.

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

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

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

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

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

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

Теорія порівняльних переваг. Подальшого розвитку класична економічна теорія набула у працях Давида Рікардо. Так, у роботі “Принципи політичної економії та оподаткування” він довів, що здобутки від зовнішньої торгівлі для окремо взятої країни не обмежуються лише абсолютними перевагами. Д. Рікардо ввів у науковий обіг поняття порівняльних переваг.

На відміну від абсолютних переваг **порівняльні переваги** мають місце, коли для виробництва двох товарів необхідні різні витрати. Якщо виробництво характеризується різними витратами, то внутрішні альтернативні вартості двох товарів у різних країнах

не збігаються. У такому разі внутрішні співвідношення цін до виходу на зовнішній ринок також будуть відрізнятись. Виражені в цінах витрати праці є фактором, що визначає напрям спеціалізації економіки, за якого кожна з країн отримує певний вигравш від взаємної торгівлі.

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

Зауважимо, що ця теорія базується на таких припущеннях:

- кожна країна має фіксовану кількість та структуру ресурсів (факторів виробництва), причому всі ресурси одного виду повністю ідентичні;

- фактори виробництва можуть вільно переміщуватись з однієї галузі в іншу в межах країни. Це означає, що їхні ціни для цієї країни однакові;

- фактори виробництва не можуть рухатись у міжнародному масштабі, тобто переміщатись з країни в країну. Внаслідок цього їхня ціна очевидно буде різною в різних країнах;

- відповідно до трудової теорії вартості, яка є підґрунтям теорії порівняльних переваг, відносна вартість продукту визначається кількістю праці, витраченої на його виготовлення;

- кожна країна може застосовувати різні технології виробництва, але при цьому технологічний рівень кожної країни залишається незмінним;

- виробництво характеризується постійними видатками, тобто незалежно від обсягів виробництва на кожну одиницю продукту витрачається одна й та сама кількість праці;

- економіка кожної країни характеризується повною зайнятістю;

- ринок кожної країни має досконалу конкурентну структуру;

- виробничо-комерційна діяльність на внутрішньому та зовнішньому ринках не обмежена різними бар'єрами (квотами, ліцензіями, тарифами тощо);

- транспортні видатки дорівнюють нулю;
- світове господарство представлено двома країнами, які обмінюються двома товарами.

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

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

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

Отже, *Давід Рікардо* робить такі висновки:

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

Відаючи належне економістам наприкінці XVIII – початку XIX стст., які визначили основні характеристики міжнародного обміну та описали основні напрями його впливу на економіку окремо взятої країни, зазначимо, що їхні погляди були багато в

чому обмежені трудовою теорією вартості та припущенням про незмінність видатків виробництва.

Неокласичні теорії. З моменту появи концепцій Д. Рікардо теорія міжнародної торгівлі набула свого подальшого розвитку завдяки поглибленню уявлень економістів про попит та виробництво.

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

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

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

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

Нові дослідження міжнародного обміну ґрунтувалися на більш складних вихідних положеннях, ніж трудова теорія вартості. Розвиток економічної теорії наприкінці XIX та в XX стст. супроводжувався появою нових інструментів аналізу, які давали можливість значно підвищити ефективність дослідження проблем міжнародної торгівлі, користуючись при цьому меншою кількістю

вихідних обмежень. Можна з повною впевненістю стверджувати, що саме використання неокласичної теорії як методологічної бази аналізу міжнародного обміну й подальший розвиток ідей та уточнення отриманих висновків і становлять основу сучасної теорії міжнародної торгівлі.

Основною теорією, на якій базується неокласична школа, є теорія розміщення факторів виробництва, фундаторами якої стали представники шведської школи Елі Хекшер та Бертін Олін. Основні положення цієї теорії такі:

- міжнародний обмін виникає з відносного достатку або відносного дефіциту факторів виробництва (капітал, праця, земля), які перебувають у розпорядженні різних країн;
- кожна країна має тенденцію до спеціалізації на тому виробництві, для якого співвідношення факторів виробництва, якими вона володіє, є найбільш сприятливим;
- міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкісні фактори. Мобільність товарів замінює мобільність факторів виробництва.

Таким чином, згідно із зазначеною теорією, кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких має відносно надлишкові фактори виробництва, а імпортує ті, для виробництва яких відчуває їхню відносну нестачу.

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

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

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

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

Монетаризм як економічна школа виник у 50–60-х роках у вигляді теоретичної розробки, а практична реалізація його відбувалася в 80-х роках ХХ ст. Представник цієї школи Мілтон Фрідман акцентував увагу на тому, що сукупний попит формується під впливом детермінації пропозиції грошей. Унаслідок цього система регулювання світогосподарських зв'язків повинна базуватися виключно на монетаристських засобах. На відміну від кейнсіанства, представники монетаристської школи виступали проти надмірної наднаціональної директивності.

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

Теорія технологічного розриву. У процесі розгляду проблеми конкурентоспроможності держав з обмеженими природними ресурсами (порівняно з країнами, наділеними ними достатньою мірою) Дж. Такер у 50-х роках ХХ ст. у формулюванні моделі зовнішньоторговельної політики, яка базувалася на технологічному

розриві, розрізняв ресурси зі спадаючою віддачею і ресурси зі зростаючою віддачею. Тому, відповідно до цієї теорії, країна є конкурентоспроможною щодо тих товарів, під час виготовлення яких має бути певне поєднання складності процесу їхнього виготовлення та загального розвитку держави, тобто бідні країни виготовляють прості товари дешево, тоді як більш складні товари є дешевими у багатих країнах.

У 60-х роках ХХ ст. теорія була доповнена М. Познером ідеєю імітаційного лага, складовими якого є лаг попиту та лаг реагування. Лаг попиту – час, необхідний для розвитку попиту на новий експортний товар. Лаг реагування – час, потрібний виробникам імпортозаміщуваних галузей у країні-імпортері для реагування на конкуренцію з-за кордону. Згідно з М. Познером, сенс експортувати в іншу країну існує тоді, коли лаг попиту коротший за лаг реагування.

Тобто ця теорія виходить з того, що більша частина міжнародної торгівлі між економічно розвиненими країнами ґрунтується на представленні все нових продуктів та технологічних процесів. Однак одна й та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її розповсюдження в міжнародних масштабах вимагає певного часу. Внаслідок цього одна країна може користуватись тим чи іншим технологічним нововведенням, тоді як до іншої країни це нововведення ще не дійшло.

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

До теорій неотехнологічного напрямку належить також модель життєвого циклу продукту, запропонована Р. Верноном 1966 року. Згідно з цією теорією виробництво нового експортного товару спочатку перебуває в країні, в якій цей продукт було винайдено, – так звана стадія появи. Цей період характеризується високими затратами на працю – дорогою висококваліфікованою

робочою силою із навичками дослідження, розвитком та розробленням дизайну нових продуктів. З часом продукт стає відомим, обсяги продажу зменшуються та його випуск переміщується з первинного місця виробництва до більш дешевих місць виготовлення за кордоном. Здебільшого перша фаза вимагає незначного залучення капіталу. Наступна (зростання) пов'язана зі збільшенням використання капіталу та зменшенням залучення кваліфікованої робочої сили.

Третя стадія – стадія насичення – характеризується масовим виробництвом уже стандартизованого продукту. Основними завданнями цієї стадії є зниження виробничих витрат, цінова конкуренція та автоматизація процесу виробництва. На перших трьох стадіях циклу цінова еластичність попиту на продукт зростає. Чутливість до цінових змін означає, що місця виробництва продукції, пов'язані з високими затратами, не можна використовувати для її довготривалого випуску на світовий ринок.

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

Важливе місце серед теорій неотехнологічного напрямку займає гіпотеза шведського економіста С. Лідера про **внутрігалазеву торгівлю**. Згідно з цією теорією міжнародна торгівля виникає в основному не через відмінності у пропозиції, а через подібності у попиті. Модель С. Ліндерта базується на двох основних засадах:

- асортимент експортної продукції обробних галузей найчастіше є однаковим або виступає складником асортименту продукції цих галузей у країні, що імпортує, іншими словами – експорт та імпорт галузей обробної промисловості будуть досить подібними;
- номенклатура експортної продукції обробних галузей певної країни відображає структуру національного (внутрішнього)

попиту на товари обробної промисловості. Інакше кажучи, країна схильна до експорту тих товарів обробних галузей, які вона виробляє для внутрішнього споживання.

Основна ідея цієї теорії полягає в тому, що товари обробної промисловості виробляються там, де на них є попит (наприклад, на національному ринку), та тільки у випадку, коли за кордоном є додатковий попит на ці товари, тоді вони виробляються на експорт. З огляду на це наявність зростаючої віддачі у виробництві зумовлює розміщення виробництва кожного товару в одній країні, а не в кількох відразу. А подібність у рівнях доходів на душу населення спричиняє схожість у структурах попиту – чим ближчими є між собою ці рівні, тим більші двосторонні торговельні потоки між цими країнами. Отже, наявність торгівлі між економічно розвиненими країнами можна пояснити тим, що рівні доходів на душу населення в них є практично однакові.

1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни

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



Рис. 1.3. Показники функціонування зовнішньоекономічної діяльності країни

Показники обсягу. До цієї групи показників, які характеризують кількісні параметри зовнішньоекономічних зв'язків, відносять:

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

$$ЗТО = E + I,$$

де $ЗТО$ – зовнішньоторговельний оборот;

E – обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

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

- генеральну (загальну) торгівлю – вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне “навантаження” на країну, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

$$ГТ = E + I + T,$$

де $ГТ$ – генеральна (загальна) торгівля;

E – вартість експорту;

I – вартість імпорту;

T – вартість транзиту;

- спеціальну торгівлю – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукції, завезеної в країну або вивезеної з неї;
- обсяг реекспорту – обсяги вивезення раніше ввезених товарів;
- обсяг реімпорту – обсяги ввезення раніше вивезених товарів;
- обсяги зовнішніх інвестицій – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

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

До показників обсягів зовнішньоекономічної діяльності на душу населення належать такі: експорт на душу населення, імпорт на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення.

Експорт на душу населення розраховується за формулою:

$$E_{д.н.} = \frac{E_{зв.р.}}{K},$$

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

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

K – чисельність населення у країні.

Імпорт на душу населення розраховується за формулою:

$$I_{д.н.} = \frac{I_{зв.р.}}{K},$$

де $I_{д.н.}$ – обсяг імпорту на душу населення в конкретному році;

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

K – чисельність населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення розраховується за формулою:

$$ЗТО_{д.н.} = \frac{ЗТО_{зв.р.}}{K},$$

де $ЗТО_{д.н.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в конкретному році;

$ЗТО_{зв.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

K – чисельність населення у країні.

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

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

Експортна квота – це якісний показник, що характеризує значимість експорту для економіки в цілому й окремих галузей з певних видів продукції. У рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (E) і вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

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

Імпортна квота – це якісний показник, що характеризує значимість імпорту для економіки країни й окремих галузей з різноманітних видів продукції. У рамках усього національного господарства імпортна квота розраховується як співвідношення вартості імпорту (I) і вартості ВВП:

$$K_I = \frac{(I)}{ВВП} \times 100 \text{ \%}.$$

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

Зовнішньоторговельна квота визначається як відношення сукупної вартості експорту та імпорту, діленої навпіл, до вартості ВВП у відсотках:

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

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

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулою:

$$U_1 = \frac{(E_1 + I_1) \cdot |E_1 - I_1|}{(E_1 + I_1)^2} \cdot 100 \%,$$

або

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

де U_1 – інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

H_1 – рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_1, I_1 – відповідно, експорт та імпорт галузі.

Показники, які характеризують **структуру зовнішньоекономічних зв'язків**, – це товарна, галузева, інституціональна, видова, геополітична, географічна та регіональна структура зовнішньоекономічних відносин.

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

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

З метою поглибленого дослідження експортних операцій використовують **індекси диверсифікації та концентрації експорту**.

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Він використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є досить різноманітним і розраховується на базі абсолютного відхилення частки певного товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

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

де S_j – індекс диверсифікації експорту;

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

h_i – частка i -го товару у світовому експорті.

Недоліком цього показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і насамперед від коливання цін на сировину. Навіть незначна їхня зміна для окремих товарів може суттєво вплинути на рівень індексу диверсифікації експорту країни.

Індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана) – застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів екпортує країна. При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) \div \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right),$$

де H_j – індекс концентрації експорту країни j (j – індекс країни);

239 – кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i – індекс товару (від 1 до 239);

x_i – вартість експорту i -х товарів країною j ;

x – загальна вартість експорту країни j , яка розраховується за формулою:

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

Існує певний взаємозв'язок між товарною та галузевою структурою. Відповідно до товарної експорт чи імпорт класифікується за певною товарною позицією, тобто згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності.

Галузева ж структура показує певну пріоритетність певної галузі з реалізації експортного потенціалу країни чи її залежність від імпортних складових. Але це стосується не тільки зовнішньої торгівлі, але й інших форм міжнародних економічних відносин. Так, показник галузевої структури прямих інвестицій в Україну свідчить, що привабливими для іноземних інвестицій у країні є промисловість, фінансова діяльність та торгівля, тоді як найбільш суттєвими галузями під час вивезення капіталу з України стали операції з нерухомим майном, оренда та інжиніринг.

Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами здійснення операцій. Прикладом показника інституціональної структури за суб'єктами може бути розподіл обсягів експортно-імпортного товарообміну за формами власності (державна, колективна, приватна, власність міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав). Основними показниками за другим критерієм є, наприклад, спосіб реалізації товару (частка товарів, які реалізуються на міжнародних товарних біржах, через міжнародні аукціони, ярмарки, виставки, тендери) чи основні форми збільшення капіталу резидентами чи нерезидентами (грошові внески; внески у формі рухомого та нерухомого майна; внески у формі цінних паперів; переоцінки капіталу чи в інших формах).

Видова структура зовнішньоекономічних відносин характеризує зовнішньоторговельні операції за видами товарного обміну (частка товарних потоків, яка реалізується за каналами традиційної чи зустрічної торгівлі або торгівлі коопераційною продукцією). На нашу думку, досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод через застосування давальницьких або толлінгових

схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у такій сфері діяльності.

Основними показниками, які характеризують **геополітичну структуру** зовнішньоекономічних зв'язків, є структура експорту чи імпорту товарів за інтеграційними або регіональними об'єднаннями. Тому досить часто у процесі визначення стратегічного вектора зовнішньоекономічної політики України проводиться аналіз товарообігу країни з країнами СНД та ЄС.

Географічну структуру розуміють як розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Цей показник не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з певною країною. Показовими є відносини України та Росії. Понад 50 % імпорту в Україну припадає на Російську Федерацію, яка фактично є монополістом енергоносіїв на ринок України.

Досить цікавим є аналіз географічної структури іноземних інвестицій на митну територію України, де перше місце займає невелика країна Кіпр.

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

Регіональна структура експорту й імпорту показує розвиток та місце певного регіону в сфері зовнішньоекономічних відносин. Аналіз регіональної структури експорту доцільно розглядати через систему таких показників: структуру експорту товарів за регіонами; структуру експорту послуг за регіонами; структуру експорту капіталу за регіонами. Аналогічно проводиться дослідження імпорту через систему таких індикаторів: структуру імпорту товарів за регіонами; структуру імпорту послуг за регіонами; структуру імпорту капіталу за регіонами.

Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин.

Цю групу показників можна систематизувати на дві підгрупи: темпи зростання та темпи приросту.

До темпів зростання зовнішньоекономічних зв'язків відносять темпи зростання експорту, темпи зростання імпорту, темпи зростання зовнішньоторговельного обороту:

– *темпи зростання експорту:*

$$T_{p.e.} = \frac{E_{зв.р.}}{E_{б.р.}} \times 100 \%,$$

де $T_{p.e.}$ – темпи зростання експорту;

$E_{зв.р.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.р.}$ – обсяг експорту в базисному році;

– *темпи зростання імпорту:*

$$T_{p.i.} = \frac{I_{з.р.}}{I_{б.р.}} \times 100 \%,$$

де $T_{p.i.}$ – темпи зростання імпорту;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$I_{б.р.}$ – обсяг імпорту в базисному році;

– *темпи зростання зовнішньоторговельного обороту:*

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

де $T_{p.зт.об.}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{зв.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$ЗТО_{б.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

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

– *темпи приросту експорту:*

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

де $T_{np.e}$ – темпи приросту експорту;

$T_{p.e.zv.p.}$ – темпи експорту в звітному році;

$T_{p.e.b.p.}$ – темпи приросту експорту в базисному році;

– темпи приросту імпорту:

$$T_{np.i} = T_{p.i.zv.p.} - T_{p.i.b.p.},$$

де $T_{np.i}$ – темпи приросту імпорту;

$T_{p.i.zv.p.}$ – темпи приросту імпорту в звітному році;

$T_{p.i.b.p.}$ – темпи приросту імпорту в базисному році;

– темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{np.ZTO} = T_{p.ZTO.zv.p.} - T_{p.ZTO.b.p.},$$

де $T_{np.ZTO}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;

$T_{p.ZTO.zv.p.}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$T_{p.ZTO.b.p.}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

Показники результативності. Основними показниками, які, в першу чергу, якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні, є: стан платіжного та торговельного балансу країни, балансу послуг і некомерційних платежів, поточного платіжного балансу, балансу руху капіталів, офіційні валютні резерви країни, зовнішній борг держави, коефіцієнт покриття експорту імпортом.

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

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

Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

Тому платіжний баланс це ще й статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді приводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний період.

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

Таблиця 1.1

Структура платіжного балансу

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

Таблиця 1.2 показує, що платіжний баланс містить ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту й імпорту товарів. 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, то сальдо негативне “-”.

З метою всебічного аналізу співвідношення експортно-імпортних операцій можуть використовуватись індекси “умов торгівлі” та чистої торгівлі.

Індекс “умов торгівлі” – це відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглянути випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В.

Остаточо індекс “умов торгівлі” розраховується як співвідношення двох індексів:

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

де $I_{y.m.}$ – індекс “умов торгівлі”;

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

P_m – індекс імпортних цін (в одиницях національної або іншої валюти).

Індекс чистої торгівлі – показує за кожним з товарів (або товарною групою) рівень перевищення експорту над імпортом (у разі додатного значення індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (у разі від’ємного значення індексу):

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

де NT – показник чистої торгівлі;

E_i – експорт товару i ;

I_i – імпорт товару i .

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

Баланс послуг охоплює:

- надходження і платежі з експорту та імпорту послуг на світовому ринку, зокрема оплату закордонних перевезень, доходи і витрати від сервісу тощо;
- оплату патентів і ліцензій для виробництва товарів;
- міжнародне страхування;
- доходи від інвестицій країни за кордон;
- доходи від іноземних інвестицій на території країни.

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

До балансу некомерційних платежів належать:

- приватні перекази з-за кордону й за кордон (перекази родичам, спадщина та ін.);
- державні невідшкодовані витрати (субсидії зарубіжним країнам, витрати на утримання військових баз, іноземних представництв тощо).

Сальдо некомерційних платежів – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, під час розв’язання сімейних проблем. З кожного з цих напрямів руху коштів складається баланс і розраховується, відповідно, “+” або “–” сальдо;

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

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

Поточний платіжний баланс та баланс руху капіталів взаємопов’язані. Коли країна опиняється перед дефіцитом поточного платіжного балансу, це означає, що витрати на імпорт перевищують доходи від експорту. Проблему фінансування дефіциту

можна вирішити за рахунок продажу активів і одержання позик таким обсягом, що приплив капіталу перевищує його відплив. І навпаки, в разі активного поточного платіжного балансу його надлишкові кошти будуть використані для придбання нерухомості або надання позик для інших країн.

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

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

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

У платіжному балансі зі знаком “плюс” відображуються експорт товарів і послуг, одержані доходи та трансферти, зменшення фінансових активів, збільшення зобов’язань; зі знаком “мінус” – імпорт товарів і послуг, сплачені доходи та трансферти, збільшення фінансових активів, зменшення зобов’язань.

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

Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

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

Залежно від того, з внутрішніх чи зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи внутрішній борг, тобто державний борг має дві складові: зовнішню та внутрішню.

Зовнішній борг – це заборгованість країни іноземним державам, кредитним організаціям, юридичним та фізичним особам. Має місце під час перевищення боргів над доходами країни. Зовнішній борг зростає у процесі дефіциту платіжного балансу, коли негативне сальдо фінансується за рахунок іноземних кредитів чи зростання зовнішніх запозичень.

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

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

У міжнародній практиці для оцінки стану державного боргу та можливостей країни щодо його обслуговування застосовуються різні показники та визначені їхні критичні розміри. Так, згідно з вимогами Маастрихтської угоди, економіка країни може вважатися здоровою, якщо поряд з рядом інших показників державного бюджету зовнішній борг не перевищує 60 % ВВП. Світовий банк вважає критичним рівнем державного зовнішнього боргу 50 % щодо ВВП. Радою Безпеки Російської Федерації максимальний показник поточної потреби в обслуговуванні і погашенні внутрішнього державного боргу визначений на рівні, не більш ніж 25 % до податкових надходжень зведеного бюджету.

Запитання для самоперевірки

1. Дайте характеристику основних причин розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
2. Назвіть складові зовнішньоекономічної політики держави.
3. Охарактеризуйте основні теорії управління зовнішньоекономічною діяльністю.
4. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?
5. Назвіть основні причини доцільності застосування політики протекціонізму.
6. У чому полягає сутність валютної політики країни?
7. Що належить до протекціоністських заходів?
8. Назвіть основні форми протекціонізму.
9. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?
10. Назвіть складові платіжного балансу країни.

Тестові завдання

1. *Хто вперше сформулював основні положення теорії порівняльних переваг:*
 - а) Д. Рікардо;
 - б) А. Сміт;
 - в) Дж. Мілль;
 - г) Э. Хекшер, Б. Олін.
2. *Основний тезис теорії меркантилізму:*
 - а) багатство країни визначається кількістю золота в країні;
 - б) сальдо торгового балансу може бути як активне, так і пасивне;
 - в) необхідно застосовувати обмеження до експорту товарів.
3. *На чому базується теорія міжнародної торгівлі А. Сміта:*
 - а) на абсолютних перевагах у торгівлі;

- б) на порівняльних перевагах у торгівлі;
- в) дефіцитності факторів виробництва.

4. Хто є автором теорії вирівнювання факторів виробництва під час міжнародного обміну:

- а) П. Самуельсон;
- б) Г. Хаберлер;
- в) Дж. Мілль.

5. Яка з економічних теорій вперше систематизовано проаналізувала зовнішньоекономічну політику держави:

- а) меркантилізм;
- б) теорія абсолютних переваг;
- в) теорія порівняльних переваг.

6. Автархічна модель зовнішньоекономічної політики характеризується:

- а) відсутністю зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами;
- б) відсутністю державних перешкод у сфері зовнішньоекономічних відносин;
- в) відсутністю протекціоністських методів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

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

- а) тим, що у виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються у різних співвідношеннях;
- б) тим, що у виробництві різноманітних товарів чинники виробництва використовуються в однакових співвідношеннях;
- в) погодними умовами;
- г) географічним положенням країни.

8. Прихильники протекціонізму стверджують, що:

- а) реальна конкуренція недосконала;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

б) міжнародний обмін здійснюється залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції;

в) міжнародний обмін забезпечує глобальну економічну оптимізацію;

г) реальна конкуренція досконала.

9. Із наведеного визначте основну функцію протекціонізму:

а) захищати нові галузі виробництва від іноземної конкуренції;

б) забезпечувати рівноправну конкуренцію в міжнародному масштабі;

в) запобігати втручання держави в міжнародну торгівлю;

г) не захищати нові галузі від іноземної конкуренції.

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

а) диверсифікація заради стабільності;

б) зменшення внутрішньої зайнятості;

в) захист конкурентоспроможних галузей економіки.

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

а) селективний протекціонізм;

б) монопольний протекціонізм;

в) прихований протекціонізм.

12. За яким видом протекціонізму зменшуються тарифні обмеження і збільшуються нетарифні:

а) прихований протекціонізм;

б) колективний протекціонізм;

в) селективний протекціонізм.

13. Дайте правильне визначення колективного протекціонізму:

а) політика інтеграційних угруповань щодо третіх країн;

б) обмеження, спрямовані проти окремих країн;

в) захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей.

14. На що вказує активний розрахунковий баланс:

- а) країна є нетто-кредитором;
- б) країна є нетто-боржником;
- в) на суму міжнародної заборгованості.

15. Укажіть правильну залежність:

- а) актив поточного платіжного балансу супроводжується чистим припливом капіталу за балансом руху капіталів і кредитів;
- б) актив поточного платіжного балансу приводить до продажу нерухомості за кордоном;
- в) актив поточного платіжного балансу супроводжується чистим відпливом капіталу за балансом руху капіталів і кредитів.

16. Який із наведених показників характеризує якісний бік зовнішньоекономічних зв'язків:

- а) структура експорту й імпорту товарів;
- б) зовнішньоторговельний оборот країни;
- в) обсяги платіжного балансу країни.

17. Скорочення офіційних валютних резервів показує:

- а) масштаби дефіциту поточного платіжного балансу;
- б) величину активного сальдо платіжного балансу;
- в) масштаби дефіциту платіжного балансу.

*18. Операції з приватного переказу валюти за кордон ві-
дображаються в:*

- а) балансі некомерційних платежів;
- б) балансі послуг;
- в) балансі руху капіталу.

19. До чого призводить погіршення платіжного балансу:

- а) підсилення валютного контролю, зниження курсу національної валюти, збільшення позичок за кордоном;

- б) лібералізації валютного контролю, підвищення курсу національної валюти, припинення позичок за кордоном;
- в) збільшення товарного імпорту;
- г) збільшення товарного експорту.

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

- а) платіжний баланс;
- б) розрахунковий баланс;
- в) зовнішньоторговельний баланс;
- г) баланс руху капіталів.

Ситуаційне завдання

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

Дайте відповіді на такі запитання, базуючись на даних платіжного балансу умов країни за поточний рік, які наведені вище:

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

РОЗДІЛ 2

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України.

2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності.

2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

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

2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України

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

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

Принцип суверенітету народу України полягає у:

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

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва реалізується у:

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

Основу принципу юридичної рівності та недискримінації становлять:

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

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

Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізується у:

- однаковому захисті інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на території України;

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

Основною тезою принципу еквівалентності обміну є неприпустимість демпінгу під час ввезення та вивезення товарів.

2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності

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

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

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

До основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності належать:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані в Україні і які мають постійне місцезнаходження в Україні;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участі іноземних суб'єктів господарської діяльності, що зареєстровані в Україні;
- Україна в особі її органів – місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

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

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

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

- мікрорівень – рівень суб'єктів господарювання як юридичних, так і фізичних осіб – це підприємства, фірми, організації, які експортують чи імпортують товари, предмети, послуги;
- мезорівень – рівень різних національних галузевих і регіональних об'єднань. Це передусім міністерства і відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних відносин (Міністерство економіки України, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, Торгово-промислова палата України), а також міністерства та відомства, які відіграють досить активну роль, особливо щодо питань регулювання експорту чи імпорту (Агропромисловий комплекс, Міністерство промислової політики України та ін.);
- макрорівень – рівень держави. Основними суб'єктами цього рівня є, безперечно, уряд країни та парламент;

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

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

Еволюція системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності засвідчує, що на певних періодах розвитку міжнародних економічних відносин відбувається домінування певного суб'єкта. При цьому активність однієї сторони залежить від поведінки іншої. Якщо суб'єкти макrorівня не стають рушійними силами в системі регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, то активну позицію посідають суб'єкти мікро- або мезорівня. На мікрорівні це виявляється у пошуку шляхів мінімізації податкових платежів безпосередньо суб'єктами господарювання, а на мезорівні здійснюється пряме лобіювання економічних інтересів окремих відомств. Як правило, цей процес відбувається врозріз із загальноекономічними інтересами держави.

Якщо країна вибирає автаркічну модель побудови економічної системи, то зовнішньоекономічні відносини регулюються виключно на макrorівні, якщо ж провадиться політика лібералізації щодо зовнішньоекономічних зв'язків, то необхідністю стає не тільки уніфікація національного законодавства з міжнародним, а й перенесення рівня регулювання багатьох питань з макrorівня на мегарівень.

За дієздатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на фізичні та юридичні особи. До фізичних осіб належать підприємці, наймані працівники, туристи, тобто ті, хто безпосередньо бере участь у здійсненні такого виду діяльності. Юридичними особами є створені та функціонуючі підприємства різних організаційно-правових форм: організації, фірми, корпорації, асоціації тощо.

За способом привласнення результатів діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності можна згрупувати таким чином: держава, в особі не тільки державних органів регулювання, а й міждержавних та міжнародних організацій, власники, тобто безпосередні засновники підприємств та наймані працівники, які працюють за контрактами зовнішньоекономічної діяльності.

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

Серед основних видів зовнішньоекономічної діяльності виділяють:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- науково-виробничу кооперацію з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільну підприємницьку діяльність;
- підприємницьку діяльність, пов'язану з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- організацію та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій та інших подібних заходів, що здійснюються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- товарообмінні (бартерні) операції;
- орендні операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законодавством України.

2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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

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

До державних органів управління зовнішньоекономічною діяльністю належать державні органи як законодавчої, так і виконавчої влади, а також місцеві органи влади (рис. 2.1). Варто зазначити, що кожний з органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує тільки йому делеговані функції в цій системі управління.

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

- створення законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічних відносин;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної діяльності;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

- укладання і ратифікація міжнародних договорів України;
- встановлення правових режимів на території України.



Рис. 2.1. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

До компетенції Кабінету Міністрів України належить:

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

Національний банк України фактично є основним органом під час здійснення валютної політики країни. Тому основні його функції такі:

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

Відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” одним із органів державного регулювання було Міністерство зовнішньоекономічних зв’язків України, але на сьогодні його функції виконує Міністерство економіки України, основні з них такі:

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

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

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

Останнім часом система органів регулювання доповнилась новими структурами – Антимонопольним комітетом України та Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі. При цьому Антимонопольний комітет здійснює контроль за дотриманням суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного

законодавства, а Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі виконує такі функції:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

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

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

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

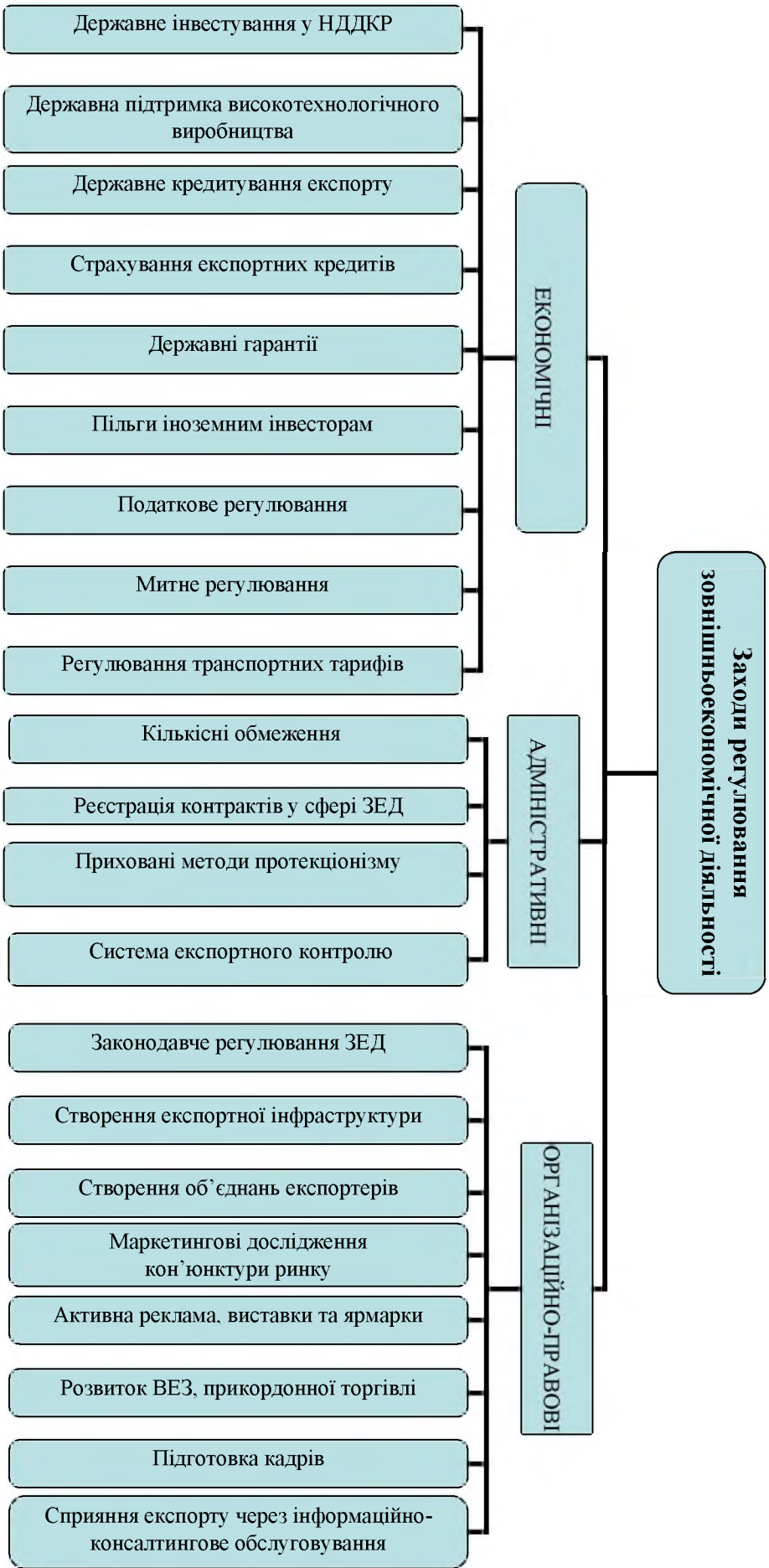
2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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

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

Рис. 2.2. Класифікація інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні



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

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

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

Правові норми, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, утворюють певний комплекс, який включає як міжнародно-правові, так і національно-правові норми. Цей комплекс характеризується сукупністю пов'язаних ієрархій і взаємопідлеглістю

міжнародних і національних правових норм, що взаємодіють між собою як у цілому, так і в своїх структурних частинах та регламентують зовнішньоекономічні зв'язки України.

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

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

З огляду на зміст серед правових норм виділяють такі основні групи:

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

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

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

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

5. Норми щодо планування зовнішньоекономічної діяльності.

6. Норми щодо режиму експорту, реекспорту та імпорту, ліцензування і квотування, порядку ввозу і вивозу товарів.

7. Норми валютного регулювання.

8. Норми митно-тарифного регулювання.

9. Податкові норми, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

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

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

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

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

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

- акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема Митний кодекс України, Закон України “Про Митний тариф”, Закон України “Про режим іноземного інвестування”, Декрет Кабінету Міністрів України “Про валютне регулювання”. Так, Декрет Кабінету Міністрів України “Про валютне регулювання” практично регламентує основи валютної політики України на внутрішньому ринку;

- акти щодо поточних операцій. Це найбільш численна група нормативних документів, що регламентують широке коло відносин. До них належать постанови, інструктивні листи, накази, що ухвалюються і видаються першочергово:

- Національним банком України у сфері валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- Міністерством фінансів України у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності;
- Міністерством економіки України у сфері державного регулювання зовнішньоекономічних відносин;
- Державною фіскальною службою України з питань податкового та митного регулювання.

Варто зауважити, що ці нормативні документи мають різний механізм застосування залежно від юридичної сили. Це продемонстровано в таблиці 1.2.

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

Разом з тим правовий режим зовнішньоекономічної діяльності має тільки для нього характерні особливості. Передусім тому, що в цій сфері частка міжнародних договорів України як джерела правових норм значно вища, ніж в інших галузях економіки, а національне право, відповідно, не є абсолютно домінуючим. Навпаки, коли є суперечність між правовою внутрішньою і міжнародною нормами законодавства, то застосовується міжнародна.

Міжнародні договори України в сфері зовнішньоекономічної діяльності створюють правову систему. У ній можна виділити багатосторонні і двосторонні угоди, договори, що містять у собі загальні норми та положення щодо зовнішньоекономічної діяльності.

Поділ міжнародних угод на двосторонні і багатосторонні залежить від їхнього змісту та кількості учасників втілення, участі держав та їхніх суб'єктів. Серед багатосторонніх угод виділяються своєю значимістю і кількістю учасників універсальні угоди, які повинні втілювати інтереси всіх держав і, відповідно, їхніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Прикладом багатостороннього договору є Конвенція ООН про міжнародні договори

купівлі-продажу товарів на наднаціональному рівні (доповнення). Вона була розроблена Комісією ООН з прав міжнародної торгівлі (УНСІТРАЛ), в якій були практично представлені спеціалісти з різних регіонів світу, й ухвалена 1980 р. Застосовується до угод купівлі-продажу товарів між сторонами, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних держав-учасників Конвенції, хоча й підкреслює право сторін встановлювати інші правила. Україна приєдналася до цієї Конвенції 1989 р. У ній чітко регламентуються права та обов'язки продавців і покупців під час здійснення угод з купівлі та продажу товарів. Прикладом багатосторонніх угод на регіональному рівні можуть бути документи, підписані Україною на рівні СНД.

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

Як правило, предметом двосторонніх договорів є:

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

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

- 1) справедливий, або недискримінаційний;
- 2) режими найбільшого сприяння;

- 3) національний режим;
- 4) спеціальний правовий режим.

Справедливий, або недискримінаційний режим, був уперше використаний як норма міжнародного права в Гаванській хартії 1948 р., у подальшому ця норма вдосконалювалася в проекті Конвенції про охорону іноземної власності, запропонованій ОЕСР 1967 р., у третій Ломейській конвенції; у Конвенції про застосування Багатостороннього інвестиційного агентства, проекті ООН Кодексу поведінки ТНК. Посилання на справедливий і недискримінаційний режим набуло широкого застосування в останні роки, завдячуючи двостороннім угодам про заохочення і захист інвестицій. Сутність цієї норми в тому, що вона не відсилає до чинного зводу законодавчих актів і не передбачає конкретних норм, яких має дотримуватися держава, що ухвалює. Посилання на цей стандарт означає тільки нагадування про допуск у конкретній ситуації несправедливості. Вказана норма створює законний, попередньо узгоджений між зацікавленими країнами механізм розгляду конкретних питань. Як захід для встановлення переговорного процесу і його ефективного використання, цей стандарт щодо ринку досить зручний.

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

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

У сучасній міжнародній торговельній практиці трапляються комбінації інтегрування обох норм – режиму найбільшого сприяння і національного режиму, тобто країна використовує як національний режим, так і більш сприятливий. Якщо відповідно до

угоди, між державами передбачено тільки режим найбільшого сприяння і у випадку, коли одна із цих країн надає національний режим у зазначеній сфері третій країні, то друга держава з числа двох перших має право на надання щодо себе національного режиму.

Національний режим передбачає, що у процесі розгляду конкретних питань іноземним суб'єктам господарської діяльності повинен надаватися режим не менш сприятливий, ніж суб'єктам господарювання цієї держави.

Відповідно до Закону України “Про режим іноземного інвестування”, ухваленого 19 березня 1996 р., для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Тобто іноземні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають такі самі права і обов'язки, що й національні. Але для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Так, відповідно до Закону України “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” значні пільги отримало українсько-корейське спільне підприємство, засноване «Авто ЗАЗом» та корпорацією Daewoo з виробництва автомобілів середнього класу. Тимчасово до 1 січня 2008 р. підприємству було надано такі пільги:

- не сплачується ввізне мито на товари, що використовуються в будівництві і виробництві автомобілів на цьому підприємстві;
- звільняється від податку на землю загальна площа, що підпорядкована підприємству;
- підприємство оподатковується податками на додану вартість за пільговими ставками щодо операцій продажу автомобілів власного виробництва;
- щодо податку на прибуток діють такі особливості: податковим періодом вважається звітний податковий рік; валові доходи

індексуються на підставі офіційного індексу інфляції; не оподатковуються дивіденди, якщо вони реінвестуються;

- підприємство звільнене від зборів у Державний інноваційний фонд України.

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

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

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, митне регулювання, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

До економічних регуляторів належать: розробка і встановлення податків у сфері зовнішніх зносин; затверджений порядок нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; система розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин (рис. 2.3).

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

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

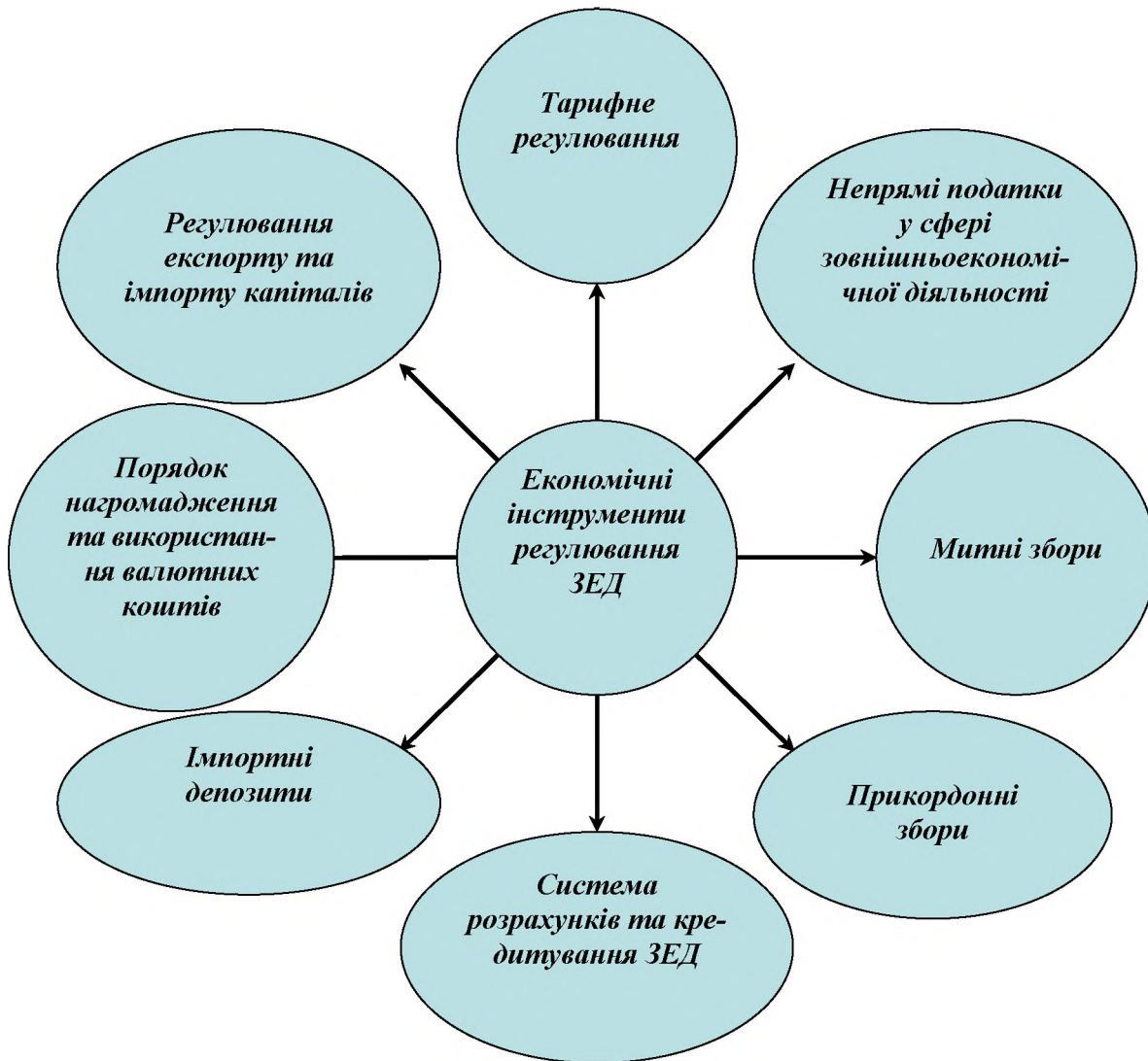


Рис. 2.3. Економічні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Контекст нарахування митних платежів щодо податкової бази має певні особливості. Більшість митних платежів є квотарними, тобто їхня сума обраховується залежно від обсягу податкової бази або об'єкта оподаткування і ставок податку. Для більшості митних платежів – це митна вартість, але в окремих випадках застосовуються й інші бази оподаткування. Так, у процесі нарахування комбінованого мита це може бути мінімальна вартість, а під час незбігу митної вартості з фактурною вартістю може використовуватись остання у процесі нарахування податку на додану вартість.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Доцільно зауважити, що за способом митного регулювання митні платежі можна класифікувати на тарифні та нетарифні

засоби. Платежі, пов'язані з нарахуванням митного тарифу, – це єдиний вид тарифного регулювання, нарахування ж за акцизним збором, податком на додану вартість, митними зборами – це види нетарифного регулювання.

До митних платежів, пов'язаних з митним тарифом, варто віднести такі: ввізне мито, що нараховується за вантажною митною декларацією; ввізне мито в неторговельному обороті (з громадян); мито за поштові відправлення; вивізне мито; вивізне мито в неторговельному обороті (з громадян).

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

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

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

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

Залежно від каналу надходження митні платежі можна систематизувати на ті, які надходять до дохідної частини Державного бюджету (мито, акцизний збір, податок на додану вартість), та

ті, які надходять до фондів Державної митної служби України (митні збори).

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

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

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

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

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

Платниками митних платежів є фізичні та юридичні особи, що здійснюють митне оформлення. Митне оформлення та пропуск

товарів через митний кордон можуть здійснюватись лише після сплати належних платежів або за умов надання митним органом у встановленому порядку відстрочення їхньої сплати.

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

Запитання для самоперевірки

1. Яким чином класифікуються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності?
2. Які основні фактори вплинули на стан та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України?
3. Назвіть причини застосування державою правових, адміністративних, економічних методів регулювання ЗЕД.
4. Які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в Україні?
5. У чому полягає сутність принципу свободи економічного підприємництва?
6. Що є підставою функціонування суб'єкта господарської діяльності в сфері зовнішньоекономічних відносин?
7. Назвіть основні види зовнішньоекономічної діяльності.
8. У чому полягає мета системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
9. Що таке колізійні норми?
10. Що належить до економічних інструментів регулювання?

Тестові завдання

1. Назвіть основну функцію, що виконує Національний банк України під час регулювання зовнішньоекономічної діяльності:
 - а) здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

- б) здійснює валютну політику в країні;
- в) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.

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

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Національний банк України;
- в) Валютна рада України.

3. *Що належить до адміністративних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності:*

- а) оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- б) затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- в) ведення розрахунків під час здійснення експортно-імпортних операцій.

4. *Оперативне регулювання в сфері зовнішньоекономічної діяльності – це:*

- а) система ліцензування при імпорті;
- б) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності;
- в) система квотування при експорті.

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

- а) проходження системи реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економіки України;
- б) внесення такого виду діяльності до статутних документів;
- в) отримання картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.

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

- а) Кабінет Міністрів України;

- б) Національний банк України;
- в) Міністерство економіки України.

7. Який орган видає сертифікат визначення продукції власного виробництва:

- а) Торгово-промислова палата України;
- б) Міністерство економіки України;
- в) Кабінет Міністрів України.

8. Який орган має право змінювати ставки ввізного мита:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Верховна Рада України;
- в) Міністерство економіки України.

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

- а) створення рівних можливостей суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для розвитку усіх видів підприємницької діяльності;
- б) стимулювання прогресивних зрушень в економіці країни;
- в) застосування заходів оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

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

- а) економічних заходів оперативного державного регулювання;
- б) рішень недержавних органів управління у межах статутних документів;
- в) угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

11. Обов'язковій реєстрації під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підлягають:

- а) контракти в рамках міжнародної кооперації;
- б) експортні контракти щодо українських товарів у країни ЄС;

в) бартерні контракти.

12. До економічних регуляторів зовнішньоекономічної діяльності належать:

- а) система митного регулювання;
- б) розробка і встановлення податків у сфері зовнішньоекономічних зв'язків;
- в) система нетарифного регулювання.

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

- а) норма міжнародного права;
- б) норма національного права;
- в) правова норма законодавства третьої країни.

14. Який орган встановлює і змінює ставки ввізного мита на ідакцизні товари:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Верховна Рада України;
- в) Міністерство економіки України.

15. З якою метою здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

- а) митний контроль за товарами, що ввозяться або вивозяться з України;
- б) захист економічних інтересів України;
- в) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку.

16. Завдання системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів;

- б) розвиток конкуренції та ліквідація монополії у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- в) створення привабливих умов до залучення іноземного капіталу.

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

- а) режим найбільшого сприяння;
- б) національний режим;
- в) спеціальний режим.

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

- а) спеціальний режим;
- б) режим найбільшого сприяння;
- в) національний режим.

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

- а) Міністерство економіки України;
- б) Верховна Рада України;
- в) Кабінет Міністрів України.

20. Які функції виконує Кабінет Міністрів України під час регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) забезпечує складання валютного балансу;
- б) розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- в) регулює курси національної валюти України;
- г) здійснює нагляд за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України.

РОЗДІЛ 3

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

- 3.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні.
- 3.2. Митний тариф як інструмент митної політики країни.
- 3.3. Характеристика системи митного оподаткування.
- 3.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики.
- 3.5. Митне оформлення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

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

3.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

Територія України, зокрема території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні, над якими Україна має виняткову юрисдикцію щодо митної справи, становить єдину митну територію. Митний кордон України збігається з державним кордоном, за винятком меж спеціальних митних зон, які є складовою митного кордону України. Митний кордон України становить 7 190 кілометрів. На території України діє 65 митниць, 260 митних постів, 8 територіальних управлінь. Кордон з Росією становить 2 063 км, з Молдовою – 1 191 км, з Білоруссю – 975 км, з Румунією – 625,4 км, з Польщею – 543 км, з Угорщиною – 135,1 км, зі Словачією – 98,5.

Регулювання митною справою здійснюють найвищі органи влади та управління України. Спеціально уповноваженим органом державного управління в галузі митної справи є Державна фіскальна служба України, яка ухвалює нормативні акти, що регулюють цю сферу діяльності.

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

Фіскальна функція реалізується в тому, що митниця фактично виконує функції податкової служби, нараховує та справляє в зоні своєї діяльності митні платежі і збори, утримання яких, відповідно до законодавства, покладено на митні органи (мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість під час імпорту товарів),

і несе відповідальність за своєчасність перерахувань отриманих коштів до Державного бюджету.

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

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

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

Митний контроль здійснюється щодо дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й громадянами встановленого порядку переміщення товарів та інших предметів через митний кордон країни, здійснюється перевірка відомостей, засвідчених у вантажній митній декларації, у процесі митного оформлення товарів та інших предметів, відповідно до наявності вантажу і документів, необхідних для здійснення митного контролю; контролюється діяльність митних брокерів, митних ліцензійних складів і магазинів безмитної торгівлі в зоні діяльності митниці.

Законодавча функція реалізується в тому, що митні органи ухвалюють нормативно-правові акти з питань безпосереднього здійснення митної справи, організації та регулювання митного

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

контролю, боротьби з контрабандою і порушеннями митних правил, які ґрунтуються на чинному законодавстві, призначені до виконання у межах компетенції митних органів і є обов'язковими для усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2. Митний тариф як інструмент митної політики країни

Одним із найбільш поширених регуляторів зовнішньоекономічної діяльності є митний тариф. Практично всі країни світу за його допомогою вирішують різнобічні завдання: від захисту вітчизняного виробника до поповнення державного бюджету за рахунок коштів, вилучених на кордоні. Поняття митний тариф у вузькому розумінні – це систематизований перелік розмірів мита, що справляється під час проходження товарів через митний кордон країни, яка прийняла цей тариф, або групи країн, що об’єднали свої державні митні території в єдину митну територію –

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

митний союз на підставі укладення між ними міжнародного договору. Прикладом може слугувати функціонування єдиних митних тарифів на території Європейської Спільноти.

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

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

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

Незважаючи на те, що мито за характером дії є економічною категорією, його застосування може мати як економічний, так і політичний характер. Введення мита може бути засобом економічного тиску на відповідні держави або створення режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів. Тому, з точки зору мотивації, доцільно визначити економічну і торговельно-політичну роль митного тарифу (рис. 3.1).

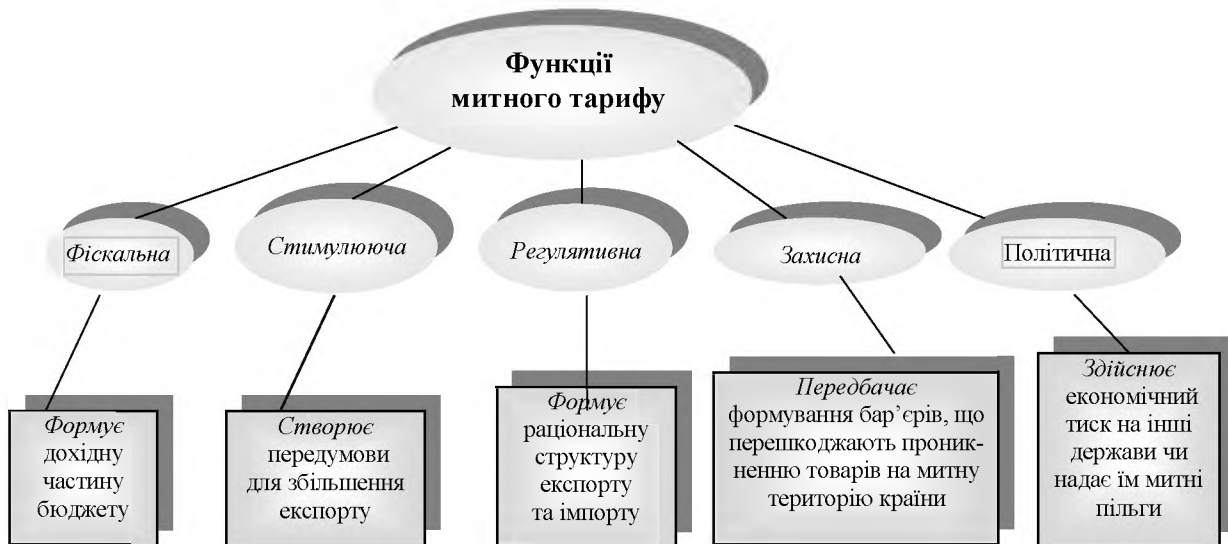


Рис. 3.1. Функції митного тарифу

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

- створенні вартісного бар'єра, який підвищує ціну товару, незалежно від застосованого експортного, імпортного чи транзитного мита;
- збільшенні внутрішньої зайнятості. Сукупні витрати у відкритій економіці складаються із витрат споживачів, капіталовкладень, державних витрат, чистого експорту (під чистим експортом розуміють різницю між експортом та імпортом). Збільшення сукупних витрат внаслідок скорочення імпорту стимулює внутрішньоекономічний розвиток, оскільки збільшуються доходи і зайнятість;
- стимулюванні державою розвитку окремих галузей економіки чи підприємств. Передусім йдеться про захист молодих галузей. Тимчасовий захист молодих національних фірм від жорсткої конкуренції іноземних корпорацій дозволяє галузям, що утворюються, зміцніти і стати ефективними виробниками;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- надходженні коштів до Державного бюджету країни;
- захисти від демпінгу. Митні тарифи необхідні для захисту вітчизняних фірм від іноземних конкурентів, які реалізують свою продукцію за цінами, нижчими за собівартість.

Торговельно-політична роль мита:

- захищати галузі від конкуренції іноземних товарів (це не обов'язково мають бути слабкі в економічному відношенні галузі та підприємства, частіше найбільшим захистом користуються саме найбільш розвинені, монополізовані галузі. Мета такої політики – створення національним виробникам умов для отримання на внутрішньому ринку монополю високого прибутку як одного із важелів успішного виходу на зовнішній ринок);
- необхідність забезпечення обороноздатності країни (військово-політичний аспект). Захисне мито потрібне для збереження і посилення ролі галузей, що спеціалізуються на виробництві стратегічних товарів і матеріалів, необхідних для їхньої обробки;
- диверсифікація заради стабільності. Доходи високоспеціалізованих економік перебувають у прямій залежності від міжнародних ринків. Захист за допомогою митного тарифу потрібен для стимулювання промислової диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів;
- бути інструментом тиску на конкурентів з метою отримання певних поступок.

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

- захист економіки країни від негативного впливу іноземної конкуренції (митний тариф завжди погіршує конкурентні умови функціонування іноземних виробників на цьому ринку);
- забезпечення умов для ефективної інтеграції країни зі світовим економічним простором (митні тарифи широко використовуються з метою поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки);

- підтримання раціонального співвідношення вивезення і ввезення товарів, валютних надходжень і витрат на території країни (митні тарифи впливають на стан платіжного балансу країни);
- створення умов для прогресивних змін у структурі виробництва і споживання товарів;
- раціоналізація товарної структури вивезення і ввезення товарів.

Отже, за основними функціональними ознаками мито – це:

- регулювання зовнішньоторговельного обігу з іноземними державами;
- джерело поповнення Державного бюджету;
- захист національного товаровиробника.

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

Фіскальної мети може бути досягнуто через митне оподаткування тільки певної категорії товарів, але при цьому ставки мита мають бути значно вищі, ніж у першому варіанті, щоб зберегти певний рівень митних надходжень. Можливе також використання варіанта впровадження єдиної низької ставки мита на всі товари, що перетинають митний кордон країни, незалежно від напрямку руху, – експорт, імпорт, транзит, але це може мати лише тимчасовий фіскальний ефект, оскільки реакція торговельних партнерів буде адекватною, що знизить обсяги зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування митного тарифу завжди виконує фіскальну функцію, оскільки митний тариф – це податок, який є засобом поповнення державної казни і покривається за рахунок кінцевого

споживача. Ефект фіскалу прямо залежить від митної ставки. Якщо вона незначна, то й ефект від цього податку невеликий, а якщо розмір ставки підвищується, то й посилюється податковий ефект.

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

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

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

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

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

Основними критеріями, які дають можливість чітко класифікувати види митного тарифу, мають бути: мета і функціональність

Основи зовнішньоекономічної діяльності

застосування; вплив на економіку; походження; напрям руху; спосіб нарахування; принцип обмеження; період застосування; спосіб застосування митних ставок; типи митних ставок.

Залежно від мети і функціональності застосовують такі види мита:

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

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

- преференційне, що передбачає особливі переваги держави щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Класифікація митного тарифу залежно від мети та функціональності його застосування

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Якщо проаналізувати використання митного тарифу під кутом зору напряму руху товаропотоків, то можна простежити певну закономірність. Фіскальне мито застосовується для усіх видів товаропотоків, незалежно від напряму: експорт, імпорт чи транзит. Сфера дії протекціоністського мита – це виключно імпорт товарів, оскільки всі країни зацікавлені в реалізації передусім національного експортного потенціалу. Преференційне мито використовується як у процесі експорту, так і імпорту товарів.

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

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

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

Спеціалізація національних економік, зокрема предметна, подетальна і технологічна, потребувала диференціації зовнішньо-

торговельної політики країн за групами, видами продукції і стадіями технологій, обґрунтування мита за виробами і групами виробів з урахуванням зовнішніх і національних умов виробництва та реалізації.

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

Інтернаціональні витрати виробництва формуються на підставі національних витрат виробництва на товари, що експортуються на світовий ринок і мають конкурентні переваги щодо певних умов виробництва. Певні переваги забезпечують порівняно низький рівень національних витрат виробництва спеціалізованої продукції і, відповідно, нижчий рівень національних цін порівняно зі світовими. Ця різниця між національними і світовими витратами та цінами визначається порівняно стійкою різницею в національних умовах виробництва продукції в різних країнах і є об'єктивною основою формування митного тарифу.

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

Величина ставки мита – це кількісний показник, тобто він не дає можливості повною мірою відстежити ефективність використання митного тарифу як інструменту державного регулювання економічної ситуації у сфері міжнародних економічних відносин. Якщо взяти номінальну ставку імпортного мита в розмірі 8 %, то складно зазначити, який функціональний ефект досягається під час використання такого виду митного тарифу, – протекціоністський, фіскальний чи регулятивний. Тому за впливом на конкретний

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

об'єкт оподаткування (експорт, імпорт) потрібно розрізняти номінальний і реальний митні тарифи.

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

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

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

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

По-третє, за невисокої номінальної ставки мита можна забезпечувати значний рівень протекціоністського захисту внутрішнього ринку за умови диференціації ставок мита на готову продукцію і сировину та напівфабрикати, які використовуються під час її виробництва. Чим більшою буде різниця між цими ставками, тим вищим буде ефективний рівень тарифного захисту.

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

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

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

На підставі розрахунку ефективного рівня захисту обґрунтовується застосування певних важелів зовнішньоторговельної політики держави. Якщо уряд хоче захистити національних виробників готової продукції, то для цього необхідно встановити ставку на готову продукцію на рівні вище ставки тарифу на імпорт проміжної продукції. У результаті реально існуючий (ефективний) рівень митного захисту буде вищим номінального. Якщо ж необхідно захистити від іноземної конкуренції сектори, які виробляють проміжну продукцію, але стимулювати конкуренцію в секторах, які виробляють готову продукцію, то можна встановити високий імпортний тариф на проміжну продукцію, внаслідок чого номінальна ставка тарифу на готову продукцію буде насправді означати більш низький, а іноді від'ємний рівень реального митного захисту.

Серед факторів, які мають безпосередній вплив на реальний рівень митного оподаткування, одним із головних є стабільність

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

курсу національної грошової одиниці. Дослідження застосування імпортного мита в Україні показало, що більшість митних ставок, які використовувались з регулятивною метою, в основному як інструмент структурного регулювання імпорту, після девальвації стали фактично дискримінаційними щодо товарів іноземного виробництва. Так, адвалорна ставка у 30 % на побутову електротехніку, аудіо- та відеотехніку (товарні групи 85.20–85.41) практично блокувала офіційний товаропотік, тому що за умов низької платоспроможності споживачів сплата всіх митних платежів призводить до втрати конкурентоспроможності імпортера. За таких умов знижуються офіційні обсяги імпорту, а суб'єкти господарювання посилюють пошук легальних шляхів мінімізації платежів у разі імпорту чи нелегального ввезення товарів.

Отже, під час розробки ставок національних митних тарифів мають враховуватись такі критерії визначення номінального мита:

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

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

Залежно від порядку встановлення розрізняють:

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

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

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

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

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- по-четверте, автономне мито встановлюється з метою максимізації митних ставок не стільки з причини фіску, скільки створення сприятливих умов для проведення майбутніх торгів у сфері регулювання торгових бар'єрів у вигляді митних тарифів.

У подальшому з поступом інтернаціоналізації господарського життя механізм застосування митного тарифу набуває договірної характеру. Цьому передують такі тенденції:

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

- реалізація експортного потенціалу країни на світовому ринку нерідко залежить від рівня протекціонізму щодо товарів цієї країни, а пониження цього рівня можливе тільки за умови певних поступок країни у напрямі лібералізації умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети під час їхнього ввезення на митну територію країни. Як метод політики протекціонізму, ввізне (імпортне) мито використовують практично всі країни світу. Питання застосування імпортного мита досить детально розглянуто в базовій теорії митних тарифів.

Основні положення базової теорії такі:

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

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

- митні тарифи не є універсальним інструментом політики протекціонізму;

- відхилення від політики вільної торгівлі виправдані в таких випадках:

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

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

- в) у процесі розв'язання окремих зовнішньоторговельних проблем введення митних тарифів іноді стає ефективнішим за інші економічні заходи;

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

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

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

- регулювання (стримування) потоків певних груп товарів через територію країни;

- поповнення Державного бюджету;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- покриття витрат, пов'язаних з транзитом іноземних товарів через митну територію країни.

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

Тому такий вид мита сьогодні використовується досить рідко, як правило, як інструмент “торговельної війни”. Більшість країн віддають перевагу під час оподаткування транзиту нарахуванню різних зборів: дозвільні, гербові, статистичні, плати за переміщення вантажів через митну територію цієї держави.

За способом нарахування застосовують такі види мита:

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

Адвалорне мито аналогічне пропорціональному податку і використовується у процесі оподаткування товарів, які мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Сильною стороною адвалорного мита є те, що воно підтримує однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються тільки доходи бюджету. Якщо мито становить 10 % ціни товару, то за ціною товару 100 дол. доходи бюджету становлять 10 дол. У разі збільшення ціни товару до

200 дол. доходи бюджету зростуть до 20 дол. У разі падіння ціни товару до 50 дол. – зменшаться до 5 дол. Але, незалежно від ціни, адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на 10 %.

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

Специфічне мито застосовується на стандартизовані товари і має перевагу перед адвалорним з точки зору адміністрування (не залишає свободи для зловживань). Але рівень митного захисту за допомогою специфічного мита великою мірою залежить від коливань цін на товари. Так, специфічне мито в 100 дол. за один імпортний музикальний центр значно обмежує імпорт музикальних центрів ціною 800 дол., оскільки становить 12,5 % його ціни, музикальний центр ціною 1 200 дол. становить лише 8,3 % його ціни. У результаті, коли імпортні ціни підвищуються, рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічного тарифу падає. Але, з іншого боку, під час економічного спаду і падіння імпортних цін специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.

Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладення, але мито сплачується за більшою сумою нарахування. Практика застосування такого виду мита свідчить, що метою його використання є як фіскальна, так і захисна функції, проте домінуючим є ефект захисту національного виробника від конкуренції іноземних товарів. Застосування специфічного і комбінованого ввізного мита усуває неможливість заниження митної вартості товарів і, відповідно, неможливість ухилення від сплати обов'язкових митних платежів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності шляхом використання такого інструменту, як ціна товару.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

В окремих випадках під час ввезення на митну територію України і вивезення за межі цієї території товарів незалежно від інших видів мита можуть застосуватися:

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

Спеціальне мито застосовується:

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

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

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

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку.

Антидемпінгове мито застосовується у випадках:

- ввезення на митну територію України товарів за ціною, істотно нижчою за їхню конкурентну ціну в країні експорту на момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо

конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва подібних товарів в Україні;

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

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

Компенсаційне мито застосовується у випадках:

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

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

Ставка компенсаційного мита не може перевищувати виявленого розміру субсидій.

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

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

- національна валюта України, іноземна валюта та цінні папери;

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- транспортні засоби, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення вантажів, багажу та пасажирів. Предмети матеріально-технічного постачання, пальне, продукти харчування та інше майно, необхідне для їхньої нормальної експлуатації під час перебування у дорозі, у пунктах проміжних зупинок або придбані за кордоном у зв'язку із ліквідацією аварії (поломки) цих транспортних засобів;
- предмети, що ввозяться в Україну для офіційного або особистого використання організаціями або особами, що, відповідно до міжнародних угод України та законів України, користуються правом безмитного ввезення (вивезення) в Україну;
- товари та інші предмети, що походять з митної території України (а також товари, що походять з території країн колишнього СРСР та були вивезені за їх межі);
- товари та інші предмети, що знову ввозяться на митну територію України та походять з іншої території, за які було сплачено мито при первинному ввезенні на митну територію України та які тимчасово вивозились за її межі;
- товари та інші предмети, що підлягають поверненню у власність держави та у випадках, передбачених законами України;
- наукове, навчальне обладнання, що надходить на адресу наукових, навчальних закладів;
- предмети матеріально-технічного забезпечення та спорядження, пальне, сировина для промислової переробки, продукти харчування та інше майно, що вивозиться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та орендних (зафрахтованих) українськими підприємствами та організаціями суден, що здійснюють морський промисел, а також продукція їхнього промислу, що ввозиться на митну територію України;
- обладнання, матеріали та майно за рахунок внеску іноземного інвестора у статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями;
- інші товари та предмети, що визначаються законами України, постановами (розпорядженнями) Кабінету Міністрів України.

Під час ввезення предметів дитячого асортименту відповідні ставки мита зменшуються на 50 %.

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

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

- відремонтованих та раніше ввезених на митну територію України або вивезених за межі цієї території;
- пошкоджених до пропуску їх через митний кордон України, але придатних для використання як вироби або матеріали.

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

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

Щодо товарів, які переміщуються через митний кордон України, застосовують три види ставок мита:

- преференційні;
- пільгові;
- повні.

Преференційні – це особливі пільгові ставки, які включають звільнення від сплати мита і застосовуються до товарів, які походять з держав, що разом з Україною входять до митних союзів або створюють з нею спеціальні митні зони, а також при встановленні якогось спеціального преференційного рішення відповідно до міжнародних договорів за участі України. Їх застосовують в основному до товарів країн, що розвиваються (за винятком товарів, які входять у товарні групи від 25-ї до 97-ї позиції).

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

Преференції – це встановлення преференційних ставок, розмір яких для зазначених товарів нульовий, за винятком товарів

товарних груп 22-ї та 24-ї на пиво (код за ТН ЗЕД 22.03), різноманітні вина (22.04–22.06), на які встановлено преференційну ставку в розмірі 10 % від митної вартості, на спирт етиловий (22.07–22.08), тютюн (22.01), сигарети (24.02) та тютюн оброблений (24.03) – 30 %.

За товарними групами 22 та 24 преференційні ставки встановлено на рівні пільгових.

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

Повні ставки – з інших товарів. Повним митом оподатковуються товари із Ісламської Республіки Афганістан, Королівства Бутан, Федеративної Демократичної Республіки Ефіопія, Єменської Республіки, Арабської Демократичної Республіки Сахари, Республіки Ірак, Князівства Монако, Республіки Науру, Палестини, Сирійської Арабської Республіки, Сомалійської Демократичної Республіки, Республіки Судан.

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

Повністю виготовленими в країні вважаються такі товари та сировина:

- корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони;
- рослинна продукція, вирощена на її території;
- продукція, одержана в ній від живої худоби;
- жива худоба, вирощена на її території;
- продукція морського промислу, видобута або перероблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також орендованими суднами (зафрахтованими) нею;
- вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, що здійснюються у країні;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

- декларовані товари класифікуються в тарифній позиції іншій, ніж матеріали або вироби, що походять з “третіх країн” і були використані для їхнього виготовлення;

- у вартості декларованих товарів частка добавленої вартості становить не менше ніж 50 відсотків.

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

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

Не можуть визначатися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо збереження товарів під час їхнього зберігання чи транспортування;

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

- прості складальні операції;

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

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

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

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

Для підтвердження походження невеликих партій товару (вартістю до 5 000 дол.) експортер може декларувати країну походження товару на рахунку-фактурі або інших супровідних документах.

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

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Для видачі сертифіката форми “А” Торгово-промислова палата має з’ясувати, чи користується пільгами товар, що експортується на територію країни-донора, при нарахуванні мита. З цією метою визначається код за ТН ЗЕД, перевіряється його наявність у списку преференційних товарів, підтверджується походження товару з урахуванням вимог, викладених у правилах країни-донора. При цьому мають виконуватись умови, викладені в цих правилах, наприклад умова прямої поставки під час експорту в країни ЄС. Тобто пункт відправки – Україна, місце одержання – країни ЄС. Можливий транзит товару через треті країни за умови, що він перебуватиме під митним контролем органів країни-транзиту. Потрібно враховувати, що кожна країна-донор визначає свою індивідуальну схему пільг та умови, за яких вони можуть бути одержані.

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

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

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

Під час оформлення цього сертифіката необхідно визначити походження з урахуванням вимог відповідних Правил,

затверджених рішенням Ради голів урядів Співдружності Незалежних Держав 24.09.1993. Відповідно до цих Правил товар вважається таким, що походить з митної території країни Угоди про створення зони вільної торгівлі, якщо він відповідає встановленим Правилами критеріям походження та направляється резидентом однієї з держав-учасниць Угоди, яка теж передбачає тарифні пільги.

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

Сертифікат походження ECSC видається на українську металопродукцію в рамках Угоди про торгівлю сталеливарними товарами між Україною та країнами ЄС. Щодо сталеливарної продукції необхідно виконувати вимоги Угоди “Про торгівлю сталеливарними товарами” між Україною та Комісією ЄС з питань вугілля та сталі. У цьому разі необхідно визначити код товару, групу товару, з’ясувати необхідність оформлення експортної ліцензії. Сертифікат видається лише палатами, які перебувають у регіоні виготовлення такої продукції.

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

Сертифікат приналежності товарів (послуг) до власного виробництва видається тільки підприємствам з іноземною кваліфікаційною інвестицією. Використовується цей сертифікат для вирішення внутрішніх питань з банком, митницею, податковою інспекцією. Цей сертифікат обов’язковий для підприємств з іноземним капіталом для отримання пільги під час експорту товарів, що потрапили під режим ліцензування й квотування.

Усі перелічені вище сертифікати походження видаються Торгово-промисловою палатою України. Для одержання будь-яких з цих сертифікатів зацікавлена організація (замовник) подає в палату заявку-декларацію. Письмове звернення (заявка) має містити в собі інформацію щодо походження товару, а також підтвердження дійсності поданих разом із заявкою документів. Замовник

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

подає документи лише в оригіналі. Експерт у процесі перевірки ознайомлюється з документами, що підтверджують отримання вихідної сировини (комплектуючих), уточнює основні етапи технологічного процесу виробництва. За необхідності експерт має право запитати додаткові відомості щодо походження вказаного у заявці товару, а також перевірити виробництво.

Разом із заявкою про засвідчення сертифіката походження подаються:

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

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

До товарів, походження яких достовірно не встановлене, може бути застосований (поновлений) режим найбільшого сприяння чи преференційний режим за умови отримання належного підтвердження їхнього походження не пізніше, ніж через рік після поставки (випуску товару).

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

Отже, використовуючи запропоновану класифікацію, митний тариф, який застосовується на практиці, можна систематизувати за різними критеріями. Наприклад, ставка ввізного мита на картоплю з Польщі становить 50 %, але не менше 0,2 євро за 1 кг. Цей конгломерат мита можна назвати протекціоністським,

автономним, імпортом, комбінованим, сезонним, номінальним, складним, постійним.

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

За цими ознаками можна класифікувати застосування будь-якого митного тарифу щодо певних товарів чи предметів, що дає можливість проаналізувати весь спектр причиново-наслідкових зв'язків під час запровадження митного тарифу.

3.3. Характеристика системи митного оподаткування

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

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

Для цілей визначення митної вартості моментом перетину митного кордону буде:

а) для авіап перевезень: під час експорту – здійснення або завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження; під час імпорту – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, в якому відбувається розвантаження чи перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;

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

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

г) для перевезень іншими видами транспорту (у тому числі залізничним та автомобільним): під час експорту – здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару; під час імпорту – початок або здійснення митного оформлення у пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

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

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

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

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

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Під час використання ціни Угоди для визначення митної вартості до неї включаються такі витрати (якщо вони не були до неї включені):

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

– на відвантаження, розвантаження, перевантаження та складування;

– на страхування;

– на виплату комісійних та інших посередницьких винагород;

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

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

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

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

– інструменти, штампи, форми та інше подібне обладнання, використане під час виробництва товарів, що підлягають оцінці;

– допоміжні матеріали, використані у процесі виробництва товарів, що підлягають оцінці (мастильних матеріалів, палива тощо);

– інженерна та дослідно-конструкторська проробка, дизайн-ескізи та креслення, виконані поза територією України, безпосередньо необхідні для виробництва товарів, що підлягають оцінці;

г) ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які імпортер прямо чи побічно повинен сплатити, умова продажу (відчуження) товарів, що підлягають оцінці;

г) частина прибутку імпортера від будь-якого подальшого продажу, відчуження або використання товарів, що підлягають оцінці, належать поверненню експортеру.

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

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

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

Якщо відповідно до умов поставки у вартість товару декларантом включені витрати на транспортування після перетину митного кордону України, під час визначення митної вартості вони повинні бути виключені. Так, коли умовами поставки передбачено пункт призначення, який перебуває на митній території України (наприклад, CIP – Кропивницький, DDP – Київ), з фактурної вартості відраховуються витрати, які мали місце після моменту перетину кордону України.

У разі вивезення товарів з митної території України їхня митна вартість приводиться за фактурною вартістю до бази цін FOB – український порт, DAF – кордон України (чи пункт призначення

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

на митному кордоні України) або СІР – пункт призначення на митному кордоні України.

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

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

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

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

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

в) дані, що використовуються декларантом під час визначення митної вартості, не підтверджуються документально;

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

Юридичні та фізичні особи вважаються взаємозалежними у таких випадках:

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

- учасники угоди є співвласниками;
- учасники угоди поєднані відносинами найму;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

- один з учасників угоди володіє паєм чи пакетом акцій з правом голосу, що становить не менше 5 % у статутному капіталі другого учасника;

- учасники угоди чи їхні посадові особи є близькими родичами;

- обидва учасники угоди перебувають під безпосереднім або посереднім контролем третьої юридичної чи фізичної особи;

- учасники угоди спільно контролюють, безпосередньо або посередньо третю особу.

Разом з тим в Угоді з митної оцінки зазначається, що тільки існування взаємозв'язку не є достатньою умовою для відмови для існуючої митної оцінки на базі ціни, вказаної в контракті або рахунку-фактурі. У текст Угоди включено конкретні обмовки, що зменшують можливості використання в митних цілях до поставок товарів за внутріфірмовими каналами ТНК інших методів оцінки. У тих випадках, коли ціна товару в контракті між взаємозв'язаними партнерами не відповідає його реальній вартості, у чіткій послідовності повинні використовуватись інші методи непрямої оцінки:

- а) за ціною угоди з ідентичними товарами;

- б) за ціною угоди з однорідними товарами;

- в) віднімання вартості;

- г) складання вартості;

- г) резервний метод.

За базу для визначення митної вартості під час використання методу (а) береться ціна угоди з ідентичними товарами. Під ідентичними розуміються товари, однакові з товарами, що підлягають оцінці, у тому числі за такими параметрами:

- призначення та характеристики;

- якість, наявність товарного знаку та репутація ринку;

- країна походження;

- виробник.

Незначні відмінності у зовнішньому вигляді не можуть бути підставою для відмови у розгляді товарів як ідентичних, якщо врешті такі товари відповідають вимогам цих параметрів. Товари,

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

вироблені різними особами, можуть вважатися ідентичними тільки у тому разі, якщо у декларанта та митних органів немає відомостей про ідентичні товари, вироблені особою, яка виробила товари, що підлягають оцінці.

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

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

У разі якщо ідентичні товари ввозилися в іншій кількості чи на інших комерційних умовах, декларант повинен зробити відповідне коригування їхніх цін з обчисленням цих відмінностей та документально підтвердити митному органу обґрунтування ціни. Якщо у процесі використання дійсного методу виявляється більше однієї ціни угоди за ідентичними товарами, то для визначення митної вартості товарів, що імпортуються, використовується найменша з них.

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

Під час визначення однорідності товарів враховуються такі їхні характеристики:

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

Визначення митної вартості за методом віднімання вартості (інколи його називають дедуктивним методом) використовується у тому разі, якщо товари, що підлягають оцінці, ідентичні чи

однорідні, товари продаються (відчужуються) на території України у незмінному стані.

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

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

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

За відсутності випадків продажу товарів, що підлягають оцінці, ідентичних чи однорідних у такому самому стані, в якому вони перебувають на момент ввезення, на прохання декларанта може використовуватись ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з поправленням на добавлену вартість.

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

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

Під час визначення митної вартості за допомогою цього методу повинні враховуватися всі витрати, що включаються в ціну товару.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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

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

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

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

Мита та збори є складовою митної вартості товару. На підставі цієї вартості проводиться стягнення податку на добавлену вартість, а за підакцизними товарами і акцизний збір. Митні органи у разі явного заниження митної вартості (наприклад, вартість автомобіля – 50 дол. США) або у разі неможливості перевірки її обчислення (наприклад, на зношені або пошкоджені товари) мають право самостійно визначати митну вартість на підставі ціни на ідентичні або подібні товари, що діють у провідних країнах-експортерах.

Крім сплати мита, обов'язковим платежем під час переміщення вантажів через митний кордон є митні збори. Платниками митних зборів є юридичні та фізичні особи, що здійснюють митне оформлення. Нараховуються митні збори за фіксованими ставками, що вказуються в євро.

Сплата митних зборів може бути здійснена перерахуванням суми митних зборів за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи або внесенням суми митних зборів готівкою до каси митної установи. При цьому сплатою митних зборів за безготівковим рахунком вважається фактичне зарахування сум митних зборів на рахунок митниці. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може сплатити митні збори внесенням авансових сум на рахунок митниці.

За заявою платника та за наявності гарантії банку митниця має право надати відстрочення або розстрочення сплати митних зборів на термін, що не перевищує одного місяця.

У випадках, коли митними органами стягнуто надміру митних зборів, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може повернути суму надмірно стягнутих митних зборів або зарахувати в рахунок майбутніх платежів упродовж року з моменту митного оформлення. При цьому контроль за поверненням надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів здійснює відділ митних платежів митниці, де проводилося митне оформлення.

Механізм повернення надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів має таку послідовність. Спочатку особа, яка здійснює декларування товарів та інших предметів, звертається до начальника митниці із заявою, підписаною керівником та головним бухгалтером підприємства, щодо повернення надміру стягненої суми митних зборів або зарахування її в рахунок майбутніх платежів.

Перерахунок суми митних зборів здійснюється відділом митних платежів та оформляється завізованою начальником відділу доповідною запискою на ім'я начальника митниці. На підставі ухваленого начальником митниці рішення сума митних зборів,

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

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.

Важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності є акцизний збір – непрямий податок на високорентабельні товари (продукцію), включений у ціну товарів. Перелік товарів, на які встановлюється акцизний збір та змінюються ставки акцизного збору, затверджується Верховною Радою України. Оскільки акцизний збір на імпортні товари є внутрішнім податком, то підакцизні імпортні товари не можуть підпадати за бажанням монополії аналогічних національних товарів під більш високу “націнку”, ніж та, яку Україна застосовує стосовно вітчизняних аналогів.

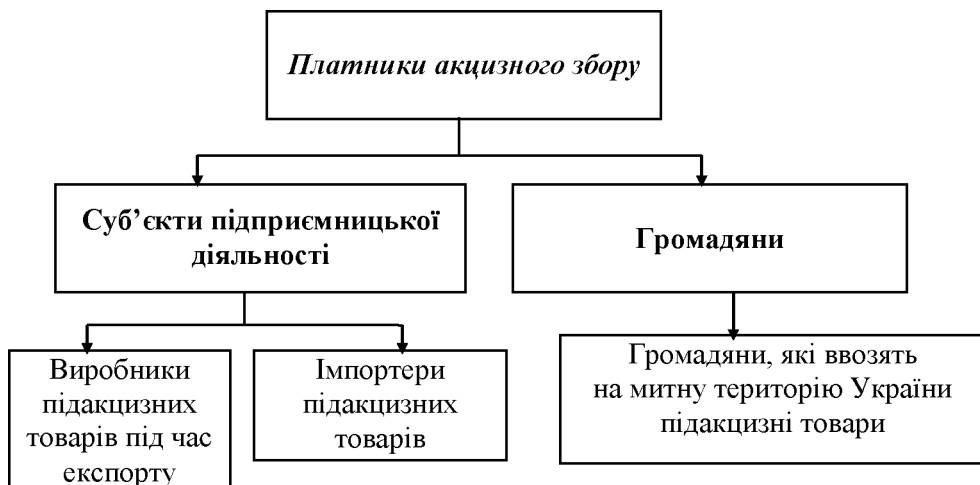


Рис. 3.2. Платники акцизного збору

Платниками акцизного збору під час експорту є суб'єкти підприємницької діяльності – українські виробники алкогольних напоїв та тютюнових виробів, а також замовники, за дорученням яких виготовляється ця продукція на давальницьких умовах. Платниками акцизного збору під час імпорту товарів є суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі підприємства з

іноземними інвестиціями, незалежно від дати їхньої реєстрації та громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і ввозять товари (продукцію) на митну територію України для власних, виробничих потреб або з метою продажу (передачі), реалізації на умовах комісії, а також реекспорту.

Залежно від суб'єкта сплати потрібно розрізняти два види акцизних зборів як митних платежів: акцизний збір, що нараховується за вантажною митною декларацією, та акцизний збір у неторговельному обороті.

Акцизний збір у неторговельному обороті сплачують фізичні особи, які переміщують підакцизний товар через кордон.

Об'єктом оподаткування акцизним збором товарів є кількісні показники, а у разі застосування ставки акцизного збору у відсотках – митна вартість підакцизних товарів, які ввозяться на територію України, включаючи виготовлені за межами митної території України з давальницької сировини, реімпортованих, а також товарів, які повертаються на митну територію України із зони митного контролю, перерахована в національну валюту України за валютним курсом Національного банку України, який діяв на дату подачі вантажної митної декларації з урахуванням фактично сплачених сум мита і митних зборів.

Сума акцизного збору із ввезених на митну територію товарів і з товарів, вироблених в Україні, спрямовується до Державного бюджету України. Контроль за правильністю обчислення і своєчасністю сплати акцизного збору з товарів, що імпортуються в Україну, під час митного оформлення здійснюється митними органами, а під час реалізації (передачі) на території України – державними податковими адміністраціями.

Варто наголосити, що контроль за сплатою акцизного збору з товарів, які підлягають позначенню марками акцизного збору, здійснюється митними органами спільно з податковими організаціями. Під час митного оформлення таких товарів підтвердженням сплати акцизного збору є заявка-розрахунок на одержання марок з відмітками про повну сплату сум акцизного збору, які

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

були нараховані відповідно до ставок акцизного збору та курсу валют, встановленого Національним банком України.

Якщо внаслідок зміни цих ставок чи курсу валют під час митного оформлення нараховано більшу суму акцизного збору, ніж зазначено у заявці-розрахунку, імпортер повинен сплатити цю різницю на депозитний рахунок митниці. У разі коли внаслідок зміни ставок чи курсу валют під час митного оформлення нараховано меншу суму акцизного збору, ніж зазначено в заявці-розрахунку, сума надміру стягнутого акцизного збору та інших предметів підлягає поверненню власникові товару на його вимогу впродовж року з моменту митного оформлення.

З моменту застосування акцизного збору як заходу регулювання імпорту товарів відбулися значні зміни. Механізм удосконалювався у двох напрямках: з одного боку, розширювався або звужувався список товарів, які підпадали під дію цього непрямиго податку, з іншого – змінювався порядок нарахування акцизного збору. Доцільно зауважити, що основними цілями застосування акцизного збору є фіскальна, регулятивна, протекціоністська. Тому на кожному конкретному етапі еволюції застосування цього податку домінувала певна ціль.

Порядок нарахування акцизного збору такий:

А. Якщо ставка адвалорна, тобто встановлена у відсотках до митної вартості, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$Ca = \frac{(B)}{100} \times Az,$$

де Ca – сума акцизного збору;

B – митна вартість;

Az – ставка акцизного збору.

Б. Якщо ставка специфічна, тобто встановлена в грошовому еквіваленті до фізичної одиниці виміру товару, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$Ca = H \times Az,$$

де Ca – сума акцизного збору;

H – кількість товару у фізичних одиницях виміру, визначених відповідним законом;

A_3 – ставка акцизного збору.

Варто зауважити, що цей вид митних платежів має певні особливості.

По-перше, акцизні збори не нараховуються:

а) на транзит товарів через територію України;

б) у разі тимчасового ввезення майна (за винятком лізингу – довготривалої оренди з викупом);

в) якщо підакцизні товари надходять на ліцензійний склад, нарахування провадять на момент випуску товарів у вільний обіг на території України;

г) у разі ввезення готової продукції, повністю виготовленої з давальницької сировини. Під час ввезення давальницької сировини сплату акцизного збору на підакцизні товари здійснюють поданням простого векселя, завізованого податковою адміністрацією.

По-друге, з реімпорту і реекспорту акцизний збір стягують у загальному порядку.

По-третє, товари, які ввозяться на територію України для вільного обігу, обкладають акцизним збором в установленому порядку. У разі зміни попереднього митного режиму на режим вільного обігу застосовується механізм оподаткування, чинний на день зміни митного режиму.

Не оподатковуються акцизним збором:

- митна вартість ввезених і конфіскованих на території України підакцизних товарів (продукції), стосовно яких не встановлено власника, а також тих, які перейшли до держави на правах спадковості;

- митна вартість підакцизних товарів, які провозяться через територію України транзитом;

- митна вартість імпоротної або обороти від реалізації вітчизняної сировини, які ввозяться чи використовуються для виробництва підакцизних товарів;

- вартість підакцизних товарів (у тому числі алкогольних напоїв і тютюнових виробів), які експортуються за межі митної території України за іноземну валюту;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- митна вартість зразків підакцизних товарів (продукції), ввезених на територію України із-за її меж з метою показу або демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб і їхнє використання на території України не має комерційного характеру;

- вартість легкових автомобілів спеціального призначення (міліція, швидка медична допомога) за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України, і автомобілів спеціального призначення для інвалідів, оплата вартості яких проводиться органами соціального забезпечення;

- до 2007 р. обороти від продажу легкових, вантажопасажирських автомобілів і мотоциклів, які виготовляються українськими підприємствами усіх форм власності, за умови виробництва не менше 1 000 шт. автомобілів і 1 000 шт. мотоциклів на рік;

- комплектуючі, з яких на українських підприємствах виготовляються зазначені в Законі України “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби і шини до них” транспортні засоби.

Крім акцизного збору, товари, що ввозяться на територію України, оподатковуються податком на додану вартість. Він є одним із найважливіших чинників наповнення державного бюджету більшості країн з ринковою економікою. Не винятком з цього переліку є й Україна, в якій кошти зі справляння податку на додану вартість становлять 20–25 % консолідованого бюджету.

Об’єктом оподаткування під час нарахування цього податку є операції платників податку у разі:

- продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України, в тому числі операції щодо виплати вартості послуг за угодами оперативної оренди (лізингу) й операції щодо передачі права власності на об’єкти застави позичальнику (кредитору) для погашення кредиторської заборгованості заставодавача;

- ввезення (пересилки) товарів на митну територію України й отримання робіт (послуг), що надаються нерезидентами з метою використання або споживання на митній території України, в

тому числі операції щодо ввезення (пересилки) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки;

- вивезення (пересилки) товарів за межі митної території України і надання послуг (виконання робіт) для їхнього споживання за межами митної території України.

Залежно від того, які операції здійснюють суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, є певні особливості визначення бази оподаткування податком на додану вартість.

Для товарів, які ввозяться на митну територію України платниками податку, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не менше митної вартості, зазначеної у вантажній митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, завантаження, розвантаження і страхування до пункту перетинання митного кордону України, сплата брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних із ввезенням таких товарів, плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до цих товарів, акцизних зборів імпортного мита, а також інших податків, зборів (обов'язкових платежів), що розраховується за формулою:

$$BO = (B + TB + BC + IB) + M + CA + III,$$

де *BO* – база оподаткування;

B – митна вартість;

TB – транспортні витрати;

BC – витрати зі страхування до пункту перетинання митного кордону України;

IB – інші витрати (брокерські, агентські, комісійні);

З – митні збори;

M – імпортне мито;

CA – сума акцизного збору;

III – інші податки, які включаються до ціни.

Потрібно зазначити, що у випадку, коли фактурна вартість більша митної, то базою оподаткування є фактурна вартість. Це має місце у випадках, коли методом визначення митної вартості є віднімання вартості. У такому разі мито та акцизний збір сплачуються з митної вартості, а податок на додану вартість – з фактурної.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Сума податку на додану вартість нараховується за формулами:

а) $СПДВ = (B + M + Ca) : 100$

(за товарами, що обкладаються митом та акцизним збором);

б) $(B + M) ПДВ : 100$

(за товарами, що обкладаються тільки митом);

в) $(B + Ca) ПДВ : 100$

(за товарами, що обкладаються тільки акцизним збором);

г) $(B) ПДВ : 100$

(за іншими товарами, що не підлягають обкладенню митом та акцизним збором),

де $СПДВ$ – сума ПДВ;

Ca – сума акцизного збору;

B – митна вартість товару;

M – мито;

$ПДВ$ – ставка податку на додану вартість (20 %).

Визначена таким чином вартість товару, що імпортується, з урахуванням усіх обов'язкових податків, зборів і платежів є обліковою ціною, за якою суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності оприбутковують імпортний товар. Формула має вигляд:

$$ВІТ = БО + ПДВ,$$

де $ВІТ$ – вартість товару, що імпортується,

$БО$ – база оподаткування,

$ПДВ$ – податок на додану вартість.

За подальшої реалізації імпортних товарів на території України платникам податку на додану вартість додається націнка – H , і сума ПДВ буде нараховуватиметься за формулою:

$$СПДВ1 = (ВІТ + H) \times 20 \% : 100 \%,$$

тобто на митній території України ціна продажу імпортного товару становить:

$$ЦР = ВІТ + H + ПДВ1,$$

де $ЦР$ – ціна реалізації;

$ВІТ$ – вартість товару, що імпортується;

H – націнка;

ПДВ1 – податок на додану вартість.

При цьому ПДВ, нарахований під час проходження митного контролю, відносять на податковий кредит (ПК) платника податку, тобто:

$$ПК = ПДВ (ПЗ).$$

Відповідно, податкове зобов'язання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності буде зменшено на величину цього податкового кредиту, тобто:

$$ПЗ = ПДВ1 - ПК.$$

Для робіт (послуг), які виконуються (надаються) нерезидентами на митній території України, базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість таких робіт (послуг):

$$БО = ДВР(П),$$

де *ДВР(П)* – договірна вартість робіт (послуг).

При цьому вартість робіт (послуг) перераховується в національну валюту України за валютним (обмінним) курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкового зобов'язання. Сума податку на додану вартість нараховується відповідно до наведених вище формул. Відповідальність за сплату податку до бюджету несе вітчизняний замовник робіт.

Для готової продукції, виготовленої на території України з давальницької сировини нерезидента, у разі її продажу на митній території України базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість цієї продукції з урахуванням акцизного збору, імпортного мита, а також інших податків. Визначена вартість перераховується в українську гривню за валютним курсом Національного банку України, що діє на момент виникнення податкового зобов'язання. При цьому податок сплачується до бюджету покупцем у порядку, передбаченому для оподаткування імпортних товарів, а відповідальність за сплату податку покупцем такої продукції несе її вітчизняний переробник.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Відповідно до Закону України “Про Державний бюджет 1994 р.” ставка податку на додану вартість залишається незмінною впродовж останніх років у розмірі 20 %.

Платниками податку на додану вартість є суб’єкти підприємницької діяльності, у тому числі й підприємства з іноземними інвестиціями, що перебувають на території України, та міжнародні об’єднання й іноземні юридичні особи, а також громадяни, які здійснюють від свого імені виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України.

Платники податку на додану вартість з товарів, що імпортуються на територію України, перераховують зазначені платежі на депозитні рахунки митних установ. Оплатою податку на додану вартість вважається надходження коштів на депозитний рахунок митних установ на час митного оформлення. При цьому податок на додану вартість справляється в національній валюті України та зараховується до доходу Державного бюджету України. Необхідно зазначити, що нарахування податку на додану вартість є однією із основних статей дохідної частини бюджету України.

Контроль за правильністю обчислення і своєчасністю сплати податку на додану вартість з товарів, що імпортуються в Україну, під час митного оформлення здійснюється митними органами, а під час їхньої реалізації – податковими органами. Повернення надміру чи помилково нарахованих і сплачених сум податку на додану вартість здійснюється митними органами у разі подання їм оформленої вантажної митної декларації на ввезення товарів та розрахункових платіжних документів про їхню сплату, якщо не минув річний термін з дня внесення платежів до бюджету. Варто зауважити, що податок на додану вартість, який має бути повернений суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності державними податковими інспекціями під час здійснення експортних операцій, не може бути зарахований як внесення обов’язкових платежів під час імпортування товарів.

Як уже зазначалось вище, податок на додану вартість є податком непрямої дії, який закладається в ціну продукту, послуги, роботи на кожній стадії руху від виробника до кінцевого

споживача і фактично повним обсягом сплачується останнім. За такої схеми дії податку спостерігається “ефект нарощування”, який полягає в тому, що в процесі руху товару ціна зростає за рахунок податку на додану вартість пропорційно до кількості операцій (стадій обігу). Внаслідок цього значно підвищується ціна, що, у свою чергу, на тлі низької купівельної спроможності населення є досить важливим чинником, який зумовлює сповільнення не тільки товарообігу імпортованих товарів, а й товарообігу загалом, оскільки ціна на вітчизняні товари також підвищується, що гальмує економічний розвиток. Отже, за низьким рівнем споживання податок на споживача фактично перетворюється на податок на виробника.

З метою вирішення цих суперечностей порядок справляння податку на додану вартість має передбачати компенсаційний механізм щодо сплаченого платежу на кожному етапі.

У міжнародній практиці існує два механізми справляння цього податку в зовнішньоторговельних відносинах, які ґрунтуються на принципах призначення та походження.

За принципом призначення товари оподатковуються за місцем їх споживання, тобто під час споживання у країні-імпортері. Застосування принципу призначення у механізмі оподаткування імпорту податком на додану вартість, згідно з домовленостями, що діють у країнах СОТ, передбачає, що ставка цього податку не повинна перевищувати внутрішню у процесі реалізації вітчизняних товарів. Перевагою цього принципу є можливість дотримання та контролювання однакового рівня оподаткування на момент кінцевої реалізації стосовно імпортованих та національних товарів.

За принципом походження – товари оподатковуються за місцями їхнього виробництва, тобто стягнення податків у цьому разі відбувається під час експорту товарів. Недоліком принципу походження є відмінність між механізмами та рівнями оподаткування товарів, що імпортуються, та вітчизняних товарів, особливо якщо у країні походження у процесі експорту застосовується інша ставка. Застосування принципу походження спричинює необхідність врегулювання питання “подвійного оподаткування

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

зовнішньої торгівлі” у зовнішньоекономічних відносинах, що пов’язане з високим рівнем податкової координації між країнами та передбачає прийняття системи розподілу податків.

У ситуації, коли дві торгуючі між собою країни застосовують різні механізми нарахування податку на додану вартість, у першу чергу, втрачає та країна, яка нараховує цей податок за принципом походження, оскільки через подвійне оподаткування і в країні експорту, і в країні імпорту товар стає менш конкурентоспроможним. Але це відбувається за умови існування альтернативного товаропотоку до країни імпорту. Якщо ж країна експорту є монополістом цієї товарної групи, то запровадження механізму нарахування податку на додану вартість за походженням дозволяє їй отримувати додаткові надходження до бюджету за рахунок споживачів країни імпорту.

3.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики

Товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем, який здійснюється з метою забезпечення дотримання державними органами, підприємствами та їхніми службовими особами законодавчого порядку.

Контроль здійснюється під час:

- ввезення на митну територію України товарів з метою їхнього вільного використання – з моменту ввезення і до пропуску через митний кордон;
- вивезення за межі території України товарів з метою вільного використання – з моменту ввезення товарів у зону митного контролю і подання необхідних для митного контролю документів на ці товари і до вивезення їх за межі митної території;
- тимчасового ввезення товарів на митну територію України – з моменту ввезення і до вивезення за межі митної території;
- тимчасового вивезення товарів за межі митної території України – з моменту пред’явлення митниці товарів та інших

предметів і необхідних для митного контролю документів на такі товари та інші предмети і до пропуску через митний кордон України під час зворотного ввезення через територію України;

- транзиту через територію України – ввезення в Україну і до вивезення з України.

Митний контроль здійснюється митними службами, які виконують такі функції:

- фіскальну (справляють мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість під час імпорту товарів);

- правову (проводить самостійно слідство у справах контрабанди);

- економічну (є органом економічної політики держави);

- статистичну (облік і контроль за товарами, капіталами, послугами, що перетинають кордон);

- виконують функцію валютного регулювання (контроль за поверненням валютної виручки).

У пунктах пропуску через Державний кордон України митниці за погодженням з прикордонними військами встановлюють зони митного контролю. Зоною митного контролю вважається частина пункту пропускання на митному кордоні України або в інших місцях території, у межах якої митниця здійснює митний контроль. Порядок доступу та перебування у таких зонах (за винятком посадових осіб, які безпосередньо забезпечують процес митного контролю, і громадян, які проходять митний контроль або уповноважені пред'явити такому контролю товари та інші предмети), а також порядок переміщення товарів за межі зони митного контролю називають режимом зони митного контролю.

Зони митного контролю створюються з метою уникнення намагань з боку юридичних та фізичних осіб перемістити через митний кордон товари та інші предмети з порушенням законодавства України.

Межі зони митного контролю встановлюються відповідними положеннями для кожного пункту пропускання у місцях митного контролю пасажирів, транспортних засобів, вантажів, а саме:

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпорتنних операцій

- в автомобільних пунктах пропускання – на смугах легкового та вантажного автотранспорту, у залах митного огляду та інших приміщеннях митних органів;

- у залізничних пунктах пропускання:

- а) пасажирських – у залах митного огляду на перонах та в пасажирських поїздах зарубіжного прямування;

- б) вантажних – на оглядових майданчиках, контейнерних терміналах та в інших місцях, які відведено на території залізничних станцій для оформлення вантажів.

- в авіаційних пунктах пропускання – у залах митного огляду, на стоянках і у літаках з початком митного оформлення до відправлення та в інших місцях, передбачених в аеропортах для оформлення вантажів і багажу;

- у морських і річкових пунктах пропускання – у залах митного огляду, на судах під час їхнього контролю, на контейнерних терміналах та в інших місцях, які визначено у портах для оформлення вантажів та пасажирів.

У пунктах на митному кордоні, які є кордонами спеціальних митних зон, митниця самостійно визначає території зон митного контролю.

За умов здійснення контролю на об'єктах можуть встановлюватися тимчасові зони митного контролю. Такі зони встановлюються на термін, необхідний для проведення митного контролю повним обсягом.

Під час організації спільного митного контролю з митними органами сусідніх країн зони митного контролю можуть бути розташовані у пунктах пропускання на території суміжних держав відповідно до укладених угод.

Здійснюючи експортно-імпорتنні операції, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, крім проблем митного контролю, повинен вирішити ситуації, пов'язані із застосуванням спеціальних видів контролю на кордоні: ветеринарного, карантинного та екологічного.

Ветеринарний контроль регулюється на прикордонних пунктах пропуску "Правилами пропуску вантажів, підконтрольних

служб і ветеринарної медицини”, затвердженими головним державним інспектором ветеринарної медицини України 07.08.1993 № 15-4-1/263 та головою Державного митного комітету України 13.08.1993 № 11/12841.

Відповідно до статей 2 і 16 Закону України “Про ветеринарну медицину” підконтрольними ветеринарній медицині є:

- усі види тварин (домашні, дикі, зоопаркові, циркові, лабораторні), хутрові звірі, кролі, домашня дика птиця, бджоли, жива риба і рибопродукти, раки, жаби, молюски, сперма, ікра, риби, інкубаційні яйця;

- продукти тваринного походження і харчові вироби з них (м’ясо, молоко, яйця, мед та ін.);

- сировина тваринного походження для переробки (сирі шкіри і хутро, необроблена вовна, пух, пір’я, роги, кістки та ін.);

- готові харчові продукти тваринного походження (консерви м’ясні, рибні, сири, масло вершкове, маргарин, ковбасні вироби, м’ясні копченості) в непорушеній упаковці, виготовлені, відповідно до вимог стандартів і нормативів, на підприємствах держав та експортерів;

- корми тваринного походження (м’ясна, рибна, кров’яна, кісткова мука, комбіновані і живі корми для риб);

- корми рослинного походження (фуражне зерно, комбікорми, коренеплоди, бульбоплоди, сіно, солома);

- інші продукти, предмети і матеріали, які можуть бути збудниками заразних хвороб, мікробні віруси, ветеринарні препарати та медикаменти, предмети колекціонування тваринного походження, незалежно від відомчої підпорядкованості і форми власності.

Перевозяться через територію України під час вивезення з України чи ввезення в Україну, а також транзиту через територію України з попереднього дозволу і під контролем державної інспекції ветеринарної медицини за ветеринарним свідоцтвом або ветеринарним сертифікатом.

Рішення про пропуск таких вантажів або окремих предметів ухвалюються начальником прикордонного чи транспортних

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпорتنих операцій

пунктів державного контролю, а за необхідності начальником регіональної служби державного ветеринарного контролю на кордоні і транспорті.

Оформлення перевезення вантажів тваринного походження дозволів на вивіз (ввіз), транзит, забезпечення транспортом та інші організаційні питання покладаються на власників вантажів (відправників чи одержувачів).

Відповідно до Закону України від 30.06.1993 “Про карантин рослин” та Постанови Кабінету Міністрів від 28.10.1993 № 892 “Про статус Державної служби з карантину рослин України” на пунктах пропуску державного кордону під час експорту та імпорту насіння і продукції імпортного походження здійснюється карантинний контроль.

Цей вид контролю здійснюють обласні прикордонні інспекції з карантину рослин та пункти пропуску на державному кордоні. При цьому основними завданнями Державної служби карантину рослин є:

1. Охорона території України від занесення з-за кордону або з карантинних зон небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, усіх видів культур живих грибів, бактерій, вірусів-збудників хвороб, а також комах, кліщів і нематод, що пошкоджують рослини.

2. Здійснення державного контролю за дотриманням особливого карантинного режиму і проведення заходів з карантину рослин у процесі ввезення, вивезення, перевезення, зберігання підкарантинних матеріалів.

Згідно зі статтею 11 Закону України “Про карантин рослин” усі підкарантинні матеріали та об'єкти, що перетинають державний кордон України та межі особливих карантинних зон, підлягають фітосанітарному контролю.

До підкарантинної та підконтрольної продукції відносять: насіння, рослини, частки рослин, продукцію рослинного походження, транспортні засоби, тару, упаковку та будь-які матеріали, за допомогою яких можуть поширюватись карантинні об'єкти.

Первинний догляд підкарантинної продукції проводиться безпосередньо на кордоні. Обов'язковим є вторинний догляд за місцем розмитнення (розвантаження) підкарантинної продукції державним інспектором з карантину рослин.

Обов'язковими документами для ввезення в Україну підкарантинних матеріалів є:

- фітосанітарний сертифікат, що видається державними органами з карантину і захисту країни-експортера;
- карантинний дозвіл на імпорт, що видається Головною державною інспекцією з карантинних рослин.

Таким чином, митне оформлення вантажів проводиться тільки після здійснення фітосанітарного контролю. Рішення держінспектора щодо заборони вирощування, вивезення, зберігання чи використання підкарантинної продукції є обов'язковим для виконання. На підприємців, винних у порушенні карантинних вимог щодо вивезення з карантинних зон або ввезення з-за кордону підкарантинних матеріалів, за поданням головних державних інспекторів з карантину рослин накладається штраф у судовому порядку.

Екологічний контроль здійснюється Державною екологічною інспекцією Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України. Державна екологічна інспекція зобов'язана забезпечити здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон:

- транспортних засобів, у тому числі літаків, суден, військових кораблів;
- вантажів, які містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіоактивні та інші небезпечні для навколишнього середовища і здоров'я людей речовини, засоби захисту рослин, стимулятори їхнього росту, добрива;
 - усіх видів риб, диких тварин і рослин, зоологічних, ботаничних, мінералогічних колекцій і мисливських трофеїв.

Виконуючи вимоги митних правил, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність за порушення цих

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

правил. Ці дії можуть класифікуватися митними органами у двох напрямках:

- як контрабанда;
- як порушення митних правил.

Контрабанда – це переміщення товарів через митний кордон України поза митним контролем або приховування від митного контролю, вчинене у великих розмірах особою або групою осіб, а також незаконне переміщення через кордон історичних і культурних цінностей, наркотичних засобів, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та боєприпасів до неї).

Предметом переміщення товарів через кордон поза митним контролем найчастіше виступають (підакцизні) товари: цигарки, алкогольні напої, радіоелектронна техніка або товари, переміщення яких через кордон є обмеженим або забороненим, зброя, наркотики.

У випадках контрабанди митні органи тільки фіксують та кваліфікують ці незаконні дії, порушуючи справи. Тому після виявлення контрабанди, документального оформлення і попереднього дізнання вони передаються в охоронні структури відповідно до їхньої компетенції.

Справи про порушення митних правил проводяться митними органами від моменту виявлення порушення до винесення постанови про накладення адміністративного стягнення.

Що таке порушення митних правил?

Порушення митних правил (далі – ПМП) – це протиправна (навмисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на встановлені митні правила і за яку відповідальність передбачена статтями Митного кодексу України. Відповідальність встановлена за такі дії:

1. Не зупинення транспортного засобу в зоні митного контролю.
2. Відправлення транспортного засобу, що перебуває під митним контролем, без дозволу митниці, а також прикордонних військ на кордоні.

3. Причалювання до судна та інших плавучих засобів, що перебувають під митним контролем, без дозволу митниці.

4. Перешкоджання доступу митної особи митного органу до предметів, що перебувають під митним контролем.

5. Неподання митному органу України необхідних для митного контролю документів, незалежно від подання митної декларації.

6. Недоставлення в митний контроль предметів та документів у призначений термін, якщо вони перебувають під митним контролем і перевозяться з одного митного органу в інший, а також прийнятих для вручення митному органу України митних та інших документів на ці предмети.

7. Пошкодження або втрата митного забезпечення – печаток, пломб чи іншого забезпечення, накладеного митним органом України.

8. Вантажні та інші операції, що проводяться без дозволу митниці, тобто всі вантажно-розвантажувальні роботи, виправлення пошкоджень упаковки, розпакування та перепакування, зміна ідентифікаційних знаків, маркування за відсутності згоди на це митниці.

9. Видача предметів, що перебувають під митним контролем, без дозволу митниці або їхня втрата.

10. Порушення зобов'язання про зворотне ввезення чи вивезення та недотримання термінів, указаних у зобов'язанні.

11. Порушення зобов'язання про транзит, а також термінів цього транзиту.

12. Переміщення предметів через митний кордон з приховуванням від митного контролю або з використанням тайників та предметів, що утруднюють пошук, надання одним предметам вигляду інших, подання підроблених документів, отриманих незаконно, а також документів, що є підставою для переміщення предметів за відсутності ознак злочину, вчинення підготовчих дій до таких порушень.

13. Переміщення предметів через митний кордон поза митним контролем, тобто таке переміщення поза місцем розташування

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

митниці чи часом здійснення митного контролю, за відсутності ознак контрабанди або здійснення дій з підготовки вищезгаданого.

14. Зберігання, перевезення чи придбання предметів, ввезених на митну територію України поза митним контролем або з приховуванням від нього.

15. Недекларування предметів чи декларування їх не своїм іменем (у т.ч. тих, що переміщуються транзитом).

16. Використання предметів, щодо яких надано митні пільги, в інших цілях без дозволу митниці.

17. Дії, що спричинили недобори митних платежів.

Найбільш поширеними порушеннями, пов'язаними з переміщенням товару через митний кордон, є:

– порушення, викликані свідомо неправильним визначенням кількості, якості або митної вартості товару (чимало фірм занижують кількісні, якісні та вартісні показники товару з метою зменшення розміру митних сплат);

– порушення, пов'язані з несумлінним оформленням сертифікатів товару для отримання митних преференцій, які застосовуються до товарів з певних країн;

– фіктивний транзит (порушення, пов'язані з нормою українського законодавства, згідно з якою під час транзитного перевезення товарів через територію України товари звільнюються від ввізного мита; на практиці велика кількість товарів, задекларованих як транзит і звільнених від мита, залишається на території України для реалізації).

Можна навести десятки прикладів, що стають кримінальними джерелами доходу окремих суб'єктів ЗЕД через ряд причин: суперечність законодавства, невідпрацьованість самого механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, забюрократченість митного апарату, низька кваліфікація працівників митниці тощо.

Відповідальність за контрабанду та порушення митних правил наступає з досягненням особою 16-річного віку. Тому всі громадяни (у т.ч. іноземні та особи без громадянства) несуть відповідальність. Винятком є тільки іноземці, які користуються

дипломатичним імунітетом (міра їхньої відповідальності вирішується дипломатичним шляхом). Не може порушуватися справа про порушення митних правил стосовно народних депутатів, суддів, прокурорів, а також якщо вчинено дії, передбачені відповідними статтями МК, за умов:

- крайньої необхідності для усунення небезпеки, що загрожує встановленому порядку, якщо ця небезпека не могла бути усунена іншим шляхом;

- у стані необхідної оборони, якщо при цьому не було перевищено меж самооборони;

- скоєння у стані неосудності внаслідок тимчасового розладу психіки, душевної хвороби чи іншого хворобливого стану;

- якщо особа не досягла 16-річного віку.

За малозначністю вчиненого порушення службова особа митного органу, що розглядає справу, може звільнити порушника від адміністративної відповідальності.

3.5. Митне оформлення під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Митне оформлення – це сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі (в тому числі за умов тимчасового ввезення чи тимчасового вивезення) товарів, майна та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України. Воно здійснюється службовими особами митниці з метою забезпечення митного контролю та із застосуванням засобів державного регулювання ввезення чи вивезення товарів та інших предметів.

При цьому під товарами розуміють будь-яку переміщувану через митний кордон України продукцію, в тому числі продукцію, на яку поширюються права інтелектуальної власності, послуги, роботи, які є об'єктом купівлі-продажу або обміну. Майном вважаються будь-які переміщувані через митний кордон предмети, продукція, що належать суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності і не призначені для купівлі-продажу.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Для отримання або відправлення вантажів за кордон суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен пройти на митниці процедуру акредитації. На митницю, що обслуговує район реєстрації підприємства, подаються такі документи:

- облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- свідоцтво про державну реєстрацію;
- свідоцтво облстатуправління про надання підприємству статистичних кодів;
- Статут підприємства та його нотаріально завірену копію;
- довідку обслуговуючого банку про відкриття рахунків;
- довідку про декларування валютних цінностей за формою № 2;
- завірену печатками податкової інспекції та уповноваженого відділення Національного банку України.

Обов'язковою умовою митного оформлення на вантажі є їхнє декларування. Декларування – це заява за встановленою формою точних даних про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів і про самі товари та інші предмети, а також будь-яких відомостей, необхідних для митного контролю та митного оформлення. Декларування здійснюється безпосередньо власником або на підставі договору іншими підприємствами, що допущені митницею до декларування. Підприємства допускаються митницею до декларування на підставі свідоцтва про визнання їх як декларантів.

Для отримання свідоцтва про визнання підприємства декларантом, воно повинне бути зареєстроване як юридична особа на території України і мати у своєму штаті осіб, уповноважених на декларування, які отримали відповідні кваліфікаційні свідоцтва. За видачу свідоцтва про визнання підприємства декларантом справляється збір у розмірі, встановленому Кабінетом Міністрів України, при цьому Державна митна служба України веде реєстр підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору. Видане свідоцтво діятиме безстроково за умов відсутності порушень з боку підприємства та його щорічної перереєстрації. Свідоцтво про визнання підприємства декларантом не може бути передане іншій особі.

Підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, повинне зберігати всю документацію, пов'язану із здійсненням своєї діяльності упродовж п'яти років, починаючи з календарного року, наступного після року митного оформлення товару.

Під час здійснення митного оформлення підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, виконує обов'язки і несе відповідальність повним обсягом як власник, що самостійно переміщує товари чи інші предмети через митний кордон України.

Взаємовідносини підприємства, що здійснює декларування на підставі договору з власником вантажу, базуються на договірній основі. Такий договір укладається у письмовій формі. Власник вантажу повинен давати доручення на виконання перелічених функцій тільки в цілому. Доручення на виконання одних і тих самих функцій щодо партії вантажів декільком підприємствам або обмеження повноважень зазначеного підприємства, виконання тільки частини цих функцій або виконання операцій у межах однієї функції не дозволяється.

Спори між підприємством, що здійснює декларування на підставі договору та власником вантажу, вирішуються відповідно до чинного законодавства України. При цьому митні органи України не несуть відповідальність перед тими власниками вантажів, яких представляє підприємство-декларант, за його дії чи бездіяльність, у тому числі і за затримку митного оформлення товарів, якщо така сталася внаслідок неналежного виконання зазначеним підприємством своїх обов'язків.

Митні органи України не мають права створювати пільгові умови для діяльності окремих підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору, порівняно з іншими такими підприємствами.

Основним документом, на базі якого здійснюється декларування вантажів, є вантажна митна декларація, оформлення якої є обов'язковою умовою допуску вантажів до процесу розмитнення.

У колишньому Радянському Союзі вантажну митну декларацію (далі – ВМД) вперше почали застосовувати з 1 вересня 1989 р. З 1 січня 1993 р. ВМД використовується для декларування і

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

митного оформлення товарів та інших предметів, які переміщують через митний кордон України.

Товари або майно, вартість яких перевищує 100 євро, декларуються митницею за умови наявності відомостей про них у вантажній митній декларації. На товари, вартість яких нижча 100 євро, ВМД не заповнюється. Такий товар декларується на підставі відомостей про нього у супровідних та інших документах.

Вантажна митна декларація є уніфікованим документом, сформованим відповідно до міжнародних стандартів аналогічних документів інших країн. Вона містить точні дані про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів, самі товари та інші предмети, відправника, отримувача та декларанта вантажу, спосіб і порядок переміщення вантажів, умови поставки, спосіб розрахунків. Вносяться інші відомості, необхідні для митного оформлення, в тому числі і про нарахування митних та інших обов'язкових платежів. Декларація виконує також обліково-статистичну та правоохоронну функції.

Крім класичної ВМД, існує два різновиди ВМД: попередня і загальна. Якщо на момент надходження транспортних засобів, товарів та інших предметів подання належним чином оформленої ВМД з об'єктивних причин неможливе, оформлюється попередня ВМД і здійснюється випуск вантажів у вільне використання під зобов'язання керівника підприємства про подання ВМД, оформленої за правилами, у термін до десяти днів. У разі регулярного переміщення через митний кордон тією самою особою однорідних товарів за одним контрактом у незмінному режимі видається загальна ВМД, що діє впродовж місяця. Після закінчення термінів подається ВМД, оформлена повним обсягом, на вантаж, випущений у вільне використання за повний період або в рахунок цих ВМД.

Вантажна митна декларація складається з чотирьох однотипних зброшурованих аркушів встановленої форми (дод. 2). У необхідних випадках використовують додаткові аркуші, що дає можливість декларувати одночасно до 100 найменувань товарів та інших предметів однієї партії і щодо яких встановлено єдиний

митний режим. Митний орган залишає собі два аркуші декларації і відповідні додаткові аркуші до неї для державного митного контролю. Один аркуш використовують для державної статистики, а другий повертають декларанту. Бланк вантажної митної декларації має чотири розділи, позначені літерами А, Б, С, Д, і 56 граф, позначених арабськими цифрами або цифрою і літерою (наприклад, 15а, 17а). Частина граф містить підрозділи. Розділи і графи (за незначним винятком) супроводжуються текстовими позначеннями, що вказують на відомості, про які має заявити декларант.

Відповідно до вимог заповнення певних типів вантажної митної декларації декларант самостійно вписує відомості у необхідні графи декларації. Графу 47 і розділ В (йдеться про нарахування обов'язкових платежів) декларант може не заповнювати з метою прискорення проходження вантажу через митний кордон. Якщо ця графа і розділ декларантом не заповнені, це робить митний орган. Розділи А, С, Д заповнюються виключно митним органом після декларування товарів та інших предметів і пред'явлення їх декларантом до митного оформлення.

Якщо для зазначення необхідних відомостей, що вимагаються у відповідній графі, не вистачає місця, їх можна подавати на зворотному боці декларації. Такий запис засвідчується декларантом, а у графі роблять позначку "див. на звороті". На зворотному боці документа допускається проставлення відміток і штампів інших контролюючих органів: санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного тощо. ВМД і додаткові аркуші до неї заповнюють українською (російською) мовою на друкарський машинці або комп'ютері.

Існують також певні правила заповнення вантажної митної декларації для різних випадків переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України: експорт товарів, експорт майна, експорт комплектного об'єкта, ордерні поставки, транзит іноземних товарів через територію України, імпорт товарів комплектного об'єкта тощо.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

В окремих випадках під час розмитнення вантажів з експортно-імпортних операцій мають бути подані такі документи:

- ліцензія на експорт або імпорт товарів, що підпадають під режим ліцензування, квотування. Вимагається з метою встановлення раціональної структури експорту та захисту внутрішнього ринку України;
- дозвіл на переміщення через митний кордон зброї, боєприпасів, вибухових, сильнодіючих та отруйних речовин, який видається урядовою комісією з експортного контролю;
- дозвіл на імпорт радіоелектронних засобів та високочастотних пристроїв. Видається органами Державного комітету зв'язку та інформації України;
- дозвіл на вивезення за кордон історико-культурних цінностей. Видається закладами Міністерства культури і мистецтв України;
- дозвіл на переміщення через митний кордон України ліків, медичних препаратів та джерел іонізуючого випромінювання. Видається закладами Міністерства охорони здоров'я України;
- сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката на продукцію, що підлягає обов'язковій сертифікації. Видається органами Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України;
- документ, що підтверджує повноваження суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у разі експорту окремих видів товарів. Вимагається з метою захисту державних економічних інтересів;
- документ, що підтверджує реєстрацію контракту на експорт окремих видів товарів у Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України;
- довідка про надходження попередньої оплати за продукцію, що відвантажується в країни СНД. З метою контролю за надходженням на територію України коштів за зовнішньоекономічними контрактами. Видається банками, уповноваженими Національним банком України;
- довідка про декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і перебувають за її межами.

Необхідна з метою контролю за вчасним надходженням на територію України валютних коштів за експортними контрактами. Видається регіональними управліннями Національного банку України та органами податкової інспекції;

- лист-підтвердження галузевого міністерства чи комітету про призначення товарів, що постачаються за державним замовленням чи державним контрактом. Таке підтвердження необхідне, оскільки товари, що надходять в Україну за державним замовленням чи державним контрактом, звільняються від обкладення митом;

- довідка обласного управління сільського господарства і продовольства. Необхідна для товарів, що імпортуються сільськогосподарськими товаровиробниками і звільняються від обкладення митом;

- підтвердження Кабінету Міністрів України про те, що товар надходить як гуманітарна чи технічна допомога, оскільки такі товари за поданням Кабінету Міністрів України можуть звільнитися від обкладення митом;

- підтвердження про закупівлю товару за рахунок коштів Державного валютного фонду України, республіканського (Республіка Крим), місцевих валютних фондів, іноземних кредитів, що надаються під гарантію Кабінету Міністрів України, оскільки ці товари, звільняються від обкладення митом. Надається Кабінетом Міністрів України або Міністерством фінансів України;

- підтвердження Агентства міжнародного співробітництва й інвестицій про надходження товарів та обладнання з країн ЄС для виконання проектів за програмою TACIS. Такі товари за поданням Агентства звільняються від обкладення митом;

- дозвіл Державного комітету з питань науки та інтелектуальної власності України про звільнення від обкладення митом приладів, обладнання, науково-технічної літератури тощо;

- сертифікат походження товару. Необхідний для визначення країни походження товару, що імпортується, та відповідного надання пільг, якщо в конкретному випадку такі пільги передбачені;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- інвестиційне повідомлення, необхідне для підтвердження факту, що товар надходить в Україну за рахунок іноземних інвестицій. Видається місцевими органами влади;
- рахунок-фактура: виписується продавцем на партію товарів, що відправляються, у ньому містяться відомості про кількість товару, ціну за одиницю товару і загальну суму партії товару, що відправляється;
- транспортні документи. Передусім це товарно-транспортні накладні, коносамент, якщо вантаж доставляється морем; міжнародна транспортна накладна (CMR), або корнет-TIR, якщо вантаж доставляється автотранзитом через декілька країн Західної Європи.

Перехід до нових принципів регулювання зовнішньоекономічної діяльності (тарифне регулювання, ліцензування, квотування тощо) відповідно до світової практики, потребує змін організації митного контролю та митного оформлення товарів, що перебувають у вантажному обороті.

Якщо раніше режим і процедура пропуску товарів визначалася виходячи з того, хто є суб'єктом зовнішньоторговельної угоди, то тепер основний критерій – об'єкт такої угоди, тобто конкретний товар.

Товари класифікуються відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТ ЗЕД), яка розроблена на базі Гармонізованої системи описання і кодування товарів (далі – ГС) та комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейського економічного співтовариства (далі – КНЄЕС), і є основою системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни.

Гармонізована система описання і кодування товарів ГС набула чинності з 1 січня 1988 р. Вона являє собою багатоцільовий класифікатор товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Використання ГС дозволило:

- спростити складання комерційних і митних документів;
- полегшити їхню комп'ютерну обробку;

– зекономити затрати з переписки, класифікації та обліку зовнішньоторгових вантажів практично за всіма параметрами (обсяг, вартість, країна призначення тощо);

– спростити збір, облік і зіставлення даних із зовнішньої торгівлі, проведення економічного аналізу, оскільки інформація, що міститься в різних документах на основі ГС, стала більш доступною і зрозумілішою;

– спростити облік тарифних поступок у СОТ.

Основними елементами номенклатури Гармонізованої системи є система класифікації і система кодування. Система класифікації має шість ступенів: розділи (21), групи (96), підгрупи (33), товарні позиції (1 241), підпозиції (3 553), субпозиції (5 019).

Відповідно до системи класифікації товари групуються за такими ознаками: за походженням, призначенням, мірою обробки. Узагальнені групи можна деталізувати таким чином:

1. За призначенням: продовольчі товари і напої; промислова сировина; паливо і мастила; машини й обладнання, включаючи інструменти; транспортні засоби (виробничого й особистого споживання); промислові товари народного споживання.

2. За мірою обробки: товари сировинні (виробничого й невиробничого призначення); напівфабрикати (виробничого й невиробничого призначення); готові вироби (виробничого призначення, товари для споживання).

Під сировинними товарами розуміється продукція добувної промисловості, сільського господарства і лісового господарства, вартість якої значною мірою залежить від обробки.

До напівфабрикатів належить продукція, яка незавершена виробничим процесом і потребує подальшої обробки, розрахована для включення до складу інших товарів, перед тим як стати засобом виробництва або предметом споживання.

Під готовими товарами розуміють усі промислові вироби, розраховані для споживання або використання в промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в домашньому господарстві, промислові товари короткотермінового використання (терміном не більше одного року), що використовуються в промисловості.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

Система кодування в ГС дозволяє надати інформацію зручною формою для оперування нею під час зібрання, передачі й обробки, з використанням сучасних засобів обробки (ЕОМ), забезпечує використання ефективних методів пошуку, сортування та узагальнення даних.

Десятизначний цифровий код УКТ ЗЕД складається з таких елементів: перші шість цифр означають код товару за ГС, ті самі шість цифр плюс сьомий і восьмий знаки утворюють код товару за КНЄЕС, дев'ята та десята цифри (досі в усіх випадках «0») призначені для можливої деталізації в майбутньому певних товарних позицій з урахуванням інтересів України.

Правильне визначення позицій товару в номенклатурі (його класифікація) має вирішальне значення для встановлення, якому з режимів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності цей товар підлягає.

Відхилення від установленого порядку переміщення через кордон конкретного товару шляхом його неправильної класифікації і (або) вказаних неправильно даних у митній декларації розглядаються митними органами як порушення, що тягнуть за собою відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

В УКТЗЕД суворо дотримується принцип однозначного відхилення товарів до класифікаційного групування відповідно до приміток розділів, груп, конкретних товарних позицій, а також обумовлених правил інтерпретації, що мають юридичну силу.

Однозначне розуміння класифікаційного групування є не тільки перевагою УКТЗЕД, а й необхідною умовою при визначенні ставок мита та інших платежів, визначення режимів експорту-імпорту тих чи інших товарів, порівняння даних щодо зовнішньої торгівлі різних країн і проведення економіко-статистичного аналізу.

Запитання для самоперевірки

1. У чому полягає специфіка проведення митного контролю під час проведення експортно-імпортних операцій?
2. Назвіть особливості митного оформлення товарів в Україні.
3. Чи існує залежність митної вартості від умов поставки товарів під час експорту з України?
4. Які основні платежі здійснює фірма у разі розмитнення імпортних вантажів?
5. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?
6. Як класифікується мито за способом нарахування?
7. Що таке конвенційне мито?
8. За якою формулою нараховується податок на додану вартість під час імпорту товарів в Україну?
9. Які бувають ставки мита?
10. Як класифікується мито за метою та функціональністю?

Тестові завдання

1. *Які бувають ставки мита:*
 - а) преференційні, пільгові, повні;
 - б) часткові, повні;
 - в) преференційні, повні, часткові;
 - г) часткові, пільгові, повні.
2. *Як розподіляється мито за способом нарахування:*
 - а) адвалорне, специфічне, комбіноване, змішане;
 - б) внутрішнє та зовнішнє;
 - в) пряме та непряме;
 - г) пряме, внутрішнє, адвалорне.
3. *Визначте вид мита, що нараховується у % до митної вартості товарів:*
 - а) адвалорне;

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

- б) специфічне;
- в) комбіноване;
- г) змішане.

4. *Визначте правильне твердження: мито – це:*

- а) податок, який сплачується за товари, які перетинають митний кордон України;
- б) податок, що сплачується за товари чи предмети, які імпортують в Україну;
- в) податок, який сплачується за підакцизні товари.

5. *Який вид мита застосовується в Україні під час ввезення товарів, у процесі виробництва яких використовувалися субсидії:*

- а) компенсаційний;
- б) спеціальний;
- в) адвалорний;
- г) преференційний.

6. *На який строк встановлюється сезонне ввізне і вивізне мито:*

- а) не більше 4-х місяців з моменту встановлення;
- б) не більше 3-х місяців з моменту встановлення;
- в) не більше 2-х місяців з моменту встановлення;
- г) не більше 6-ти місяців з моменту встановлення.

7. *Ставка антидемпінгового мита:*

- а) не може перевищувати різниці між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу і заявленою у разі його ввезення;
- б) може перевищувати;
- в) не залежить від попереднього.

8. *Чи може ставка компенсаційного мита перевищувати розмір субсидій:*

- а) ні, не може;
- б) так, може;
- в) не залежить від розміру субсидій.

9. На які з перерахованих товарів існує пільга 50 % від суми мита:

- а) дитячі товари;
- б) майно, що вноситься до рахунку внеску іноземного інвестора у статутний фонд спільного підприємства;
- в) товари у межах товарних груп 1–2 г).

10. Експортне мито – це:

- а) податки, які сплачуються з прибутку;
- б) податки, які включають до ціни реалізації;
- в) податки, які належать на витрати виробництва.

11. Імпортне мито – це:

- а) податки, які включають до ціни реалізації понад відпускну ціну виробника;
- б) податки, які належать на витрати виробництва;
- в) податки, які сплачують з прибутку.

12. За походженням розрізняють такі види мита:

- а) автономне, конвенційне;
- б) адвалорне, специфічне, комбіноване;
- в) постійне, змінне.

13. За напрямом руху мито класифікується як:

- а) експортне, імпортне, транзитне;
- б) адвалорне, специфічне, комбіноване;
- в) антидемпінгове, компенсаційне, сезонне.

14. Яке з видів мита застосовується за принципом обмеження:

- а) антидемпінгове;
- б) імпортне;
- в) сезонне.

Розділ 3. Митне регулювання експортно-імпортних операцій

15. За якої із наведених закономірностей мито виконує фіскальну функцію:

- а) мито встановлюється на підставі різниці між світовими і національними цінами;
- б) мито встановлюється вище різниці між світовими і національними цінами;
- в) мито встановлюється нижче різниці між світовими і національними цінами.

16. Метою запровадження преференційного мита є:

- а) стимулювання імпорту в країну, що використовує цей вид мита;
- б) захист національного товаровиробника;
- в) забезпечення надходження коштів до бюджету країни.

17. Як розподіляються види мита за метою і функціональністю:

- а) фіскальне, протекціоністське, преференційне;
- б) спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне;
- в) експортне, імпортне, транзитне.

18. Під час використання якого із видів мита застосовуються мінімальні митні ставки:

- а) преференційного;
- б) фіскального;
- в) протекціоністського.

19. Яка із тенденцій домінує на сучасному етапі розвитку тарифної системи:

- а) зростає питома вага адвалорних ставок;
- б) зростає питома вага комбінованих ставок;
- в) зростає питома вага специфічних ставок.

20. Назвіть особливий вид мита:

- а) спеціальний;
- б) специфічний;
- в) конвенційний.

Ситуаційні завдання

ЗАВДАННЯ 1

Визначте суму платежів, які необхідно сплатити під час ввезення продукції дитячого харчування, що реалізується через спеціалізовані установи.

Таблиця 1

Вихідні умови до розрахунку

1.	Найменування товару	Джем
2.	Код товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності	20.07
3.	Країна-експортер	Німеччина
4.	Ціна за одиницю	0,63 дол. США
5.	Загальна кількість	60 800 банок
6.	Умови постачання	EXW
7.	Податок на додану вартість під час ввезення товарів	20 %
8.	Митний збір (за 1 год)	20 євро
9.	Курс НБУ на момент здійснення платежів	30,0 грн

Таблиця 2

Структура витрат до ціни контракту

№ з/п	Витрати	Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%)
1.	Витрати на транспортування	15
2.	Витрати на страхування	7
3.	Витрати на навантаження	3
4.	Витрати на розвантаження	4
5.	Комісійні експедитора	0,5
6.	Експортні платежі	0,15
7.	Витрати під час зберігання на складі продавця	2

ЗАВДАННЯ 2

Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за на-
даними умовами.

Назва продукції – кольорові телевізори. Країна виробник –
Південна Корея.

Таблиця 1

Умови для розрахунку

1.	Контрактна вартість товару	5 000 дол. США
2.	Курс НБУ на день сплати митних платежів	30,0 грн/дол.
3.	Митний збір (за 1 год.)	20 євро
4.	Сума фрахту	1 000 дол.
5.	Страховання вантажу	800 дол.
6.	Ставки мита: а) преференційні; б) пільгові; в) повні	0 % 10 % 20 %
7.	Акцизний збір на імпортовану продукцію	10 %
8.	ПДВ на імпорт продукції	20 %
9.	Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	8 %
10.	Умовна рентабельність	30 %
11.	Умова постачання	FOB

ЗАВДАННЯ 3

Визначте загальну суму митних зборів за виклик працівни-
ків митниці для митного оформлення товару на підприємство, де
вони зберігаються, якщо відомо, що:

* кількість працівників митниці – 2 ос.;

* термін оформлення 15 год, з яких 3 год у неробочий час,
5 год у вихідний день.

Курс євро на день подання ВМД 35,0 грн за 1 євро. Запов-
ніть відповідну графу у ВМД.

ЗАВДАННЯ 4

Відповідно до законодавства України розрахуйте митні пла-
тежі під час ввезення нового автомобіля “Шкода” з обсягом дви-
гуна 1 600 см³ на митну територію України в митному режимі

“імпорту”. Вартість визначена в “інвойсі” 10 000 дол. США. (Курс валют: 1 дол. США. – 30,0 грн, 1 євро – 35,0 грн).

ЗАВДАННЯ 5

Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі у процесі ввезення нового автомобіля “Форд” з обсягом двигуна 2 500 см³ на митну територію України в митному режимі “імпорту”. Вартість визначена в “інвойсі” 20 000 дол. США. (Курс валют: 1 дол. США – 30,0 грн, 1 євро – 35,0 грн).

Вартість за висновком експерта 25 000 дол. США.

ЗАВДАННЯ 6

Проаналізуйте ситуацію, що склалася в Україні на ринку шкіри великої рогатої худоби. Міністерство економіки України пропонує відмінити експортне мито на шкіру великої рогатої худоби, аргументуючи збільшенням обсягів реалізації. Міністерство фінансів України стверджує, що державний бюджет потребує збільшення надходжень, Міністерство промислової політики України вважає, що цей захід негативно вплине на національного виробника.

В умовах, коли Україна не впливає на світові ціни, покажіть за допомогою діаграм кожен із таких ефектів:

1. Додатковий експорт від зняття експортного мита.
2. Втрати державного бюджету зняття експортного мита.
3. Виграш національних виробників.
4. Втрати національних споживачів.
5. Чистий виграш від відміни експортного мита.

РОЗДІЛ 4

НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Сутність та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4.2. Характеристика системи адміністративних обмежень експортно-імпортних операцій.

4.3. Порівняльний аналіз використання імпоротної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту.

4.4. Економічні та правові методи нетарифного регулювання.

Ключові терміни та поняття: аукціон, вимоги національного вмісту, глобальні, групові та індивідуальні квоти, державна монополія на зовнішню торгівлю, добровільне обмеження експорту, індекс покриття торгівлі, індекс частоти, кількісні обмеження, контингенти, ліцензії (відкриті, разові), методи витрат, політика державних закупівель, сертифікація експортно-імпоротної продукції, система явної переваги, технічні бар'єри, торговельні обмеження.

4.1. Сутність та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву нетарифних.

Поєднання тарифних та нетарифних методів диктується кількома причинами. По-перше, в системі державного регулювання зовнішньоторговельних операцій як тарифні, так і нетарифні методи практично вирішують однаковий спектр завдань, тобто вони використовуються як альтернатива тарифам, від поповнення Державного бюджету до регулювання експортно-імпортних

операцій, тому необхідно провести порівняльний аналіз застосування цих інструментів. По-друге, є ряд економічних категорій, які використовуються як під час митного, так і нетарифного регулювання (методи оцінки митної вартості товарів, митні формальності, товарна класифікація тощо). По-третє, митні органи відіграють суттєву роль у системі нетарифного регулювання, оскільки вони виконують контролюючу функцію цих заходів, особливо щодо митного оформлення і митного контролю.

Вперше термін нетарифних бар'єрів з'явився 1947 року згідно із статтею XI ГАТТ, де ці обмеження визначались як будь-які інші заходи, крім мит, податків або інших зборів. Таким чином, усі заходи неподаткового характеру, що використовуються державою та направлені на здійснення впливу на суспільно-економічні відносини у сфері зовнішньоекономічної діяльності, належать до нетарифних заходів.

Основними цілями нетарифного регулювання є:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи.

До поняття “нетарифні обмеження” включають групу адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших заходів, які обмежують імпорт та експорт товарів і послуг. Це може бути система ліцензування, квотування, створення невідповідних стандартів якості продукції, бюрократичні перешкоди в митних процедурах тощо.

Особливістю використання нетарифних заходів регулювання є те, що вони застосовуються, як правило, органами державної влади країни і мають автономний характер, тобто не пов'язані з міжнародними зобов'язаннями країни. Тому їхні обсяги і методика застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Це свідчить про підвищення ролі національного законодавства як регулятора міжнародних економічних зв'язків.

Нетарифні заходи застосовуються державою у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни, якщо від'ємне сальдо його перевищує на 25 % від загальної суми валютних зобов'язань країни;
- як джерело поповнення державного бюджету країни;
- досягнення максимального рівня, встановленого урядом країни, зовнішньої заборгованості (понад 50 % валового внутрішнього продукту);
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною і експортною сировиною у виробництві;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, що встановлено законодавством країни;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

Як правило, всі держави використовують цей інструментарій обмеження зовнішньої торгівлі, але при цьому віддають перевагу певній групі інструментів. В Японії і європейських країнах це – система ліцензування стосовно імпортерів, з обмеженням випуску ліцензій значно зменшується небажаний імпорт. У США час від часу вводяться санітарні стандарти, за якими забороняється ввезення аргентинської яловичини. Колумбія використовує “вимоги змішування”, тобто імпортер сталі за кожну тонну ввезеної продукції зобов'язаний закупити таку саму кількість дорожчої вітчизняної сталі.

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання зазвичай використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни.

Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями. Як правило, використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не показує відносну важливість обмеження окремих статей імпорту та їхню ефективність для економіки.

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком цього 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, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком цього індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

За оцінками деяких економістів, майже 80 % нетарифних обмежень припадає на частку промислових товарів і тільки 20 % – на частку сільськогосподарської продукції. При цьому в групі промислових товарів розподіл такий: транспортні засоби (близько 15 %), хімічні вироби (10 %), машини й обладнання, крім електрообладнання (7 %), електрообладнання (6 %). Під дію нетарифних обмежень підпадає близько 17 % товарної номенклатури імпорту промислово розвинених країн.

Найважливішими нетарифними обмеженнями є:

- державна монополія на зовнішню торгівлю, що забезпечує державні потреби тільки товарами вітчизняного виробництва;
- адміністративно-бюрократичне зволікання;
- складний валютний контроль тощо.

Після Другої світової війни значення нетарифних бар'єрів стало зростати. Наприкінці 40-х – на початку 50-х років багато країн почали використовувати їх з метою дотримання суворого контролю за платежами з міжнародних угод у процесі формування післявоєнної економіки і виходу зі стану загальної економічної відсталості. Починаючи з 50-х років, унаслідок багатосторонніх переговорів вдалося значно знизити рівень тарифів, але нетарифні

бар'єри залишилися і навіть укріпилися як інструмент обмеження зовнішньої торгівлі.

Основним механізмом скорочення використання нетарифних обмежень та жорсткої регламентації правил і процедур їхнього використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі стали багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких СОТ, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), ЮНКТАД та Європейська економічна комісія ООН.

На сьогодні не існує єдиної класифікації нетарифних обмежень. Так, за методикою П. Х. Ліндєрта, частину цих бар'єрів можна віднести до законних регулюючих функцій держави, водночас як інші спрямовані на явну дискримінацію зовнішньоекономічних зв'язків. Тому він класифікує нетарифні обмеження таким чином:

- бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту;
- бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав за допомогою стимулювання імпорту з інших держав;
- заходи, що обмежують або субсидують експорт.

Існує класифікація нетарифних методів регулювання за механізмами дії. Відповідно до неї нетарифні бар'єри підрозділяються на сім категорій:

- паратарифні заходи – це різні види митних зборів (крім мита), внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці заходи не застосовуються з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але разом з тим суттєво впливають на неї;
- міри контролю за цінами, які спрямовані на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури);
- фінансові заходи, які передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі;
- кількісне регулювання, тобто встановлення кількісних обмежень на ввезення і вивезення товарів;
- автоматичне ліцензування, тобто моніторинг обсягів і напрямків товаропотоків;
- державна монополія зовнішньої торгівлі;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

- технічні бар'єри, тобто контроль за товарами, що імпортуються, відповідно до національних стандартів.

Найбільш поширеною є класифікація нетарифних обмежень, яку розроблено Секретаріатом ГАТТ. Вона включає п'ять груп регуляторів:

- участь держави в зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва й експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля в країнах з ринковою економікою);

- митні, адміністративні імпорتنі формальності (антидемпінгове мито, методи оцінки митної вартості товарів, митні і консульські формальності, товаросупровідні документи, товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності);

- стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю та технікою безпеки (в тому числі промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);

- обмеження, які закладаються в механізм платежу (імпортні депозити, прикордонний податковий режим, ковшні збори);

- кількісні обмеження імпорту й експорту.

На нашу думку, всю сукупність нетарифних заходів доцільно систематизувати залежно від методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності: адміністративні, економічні та правові (рис. 4.1).

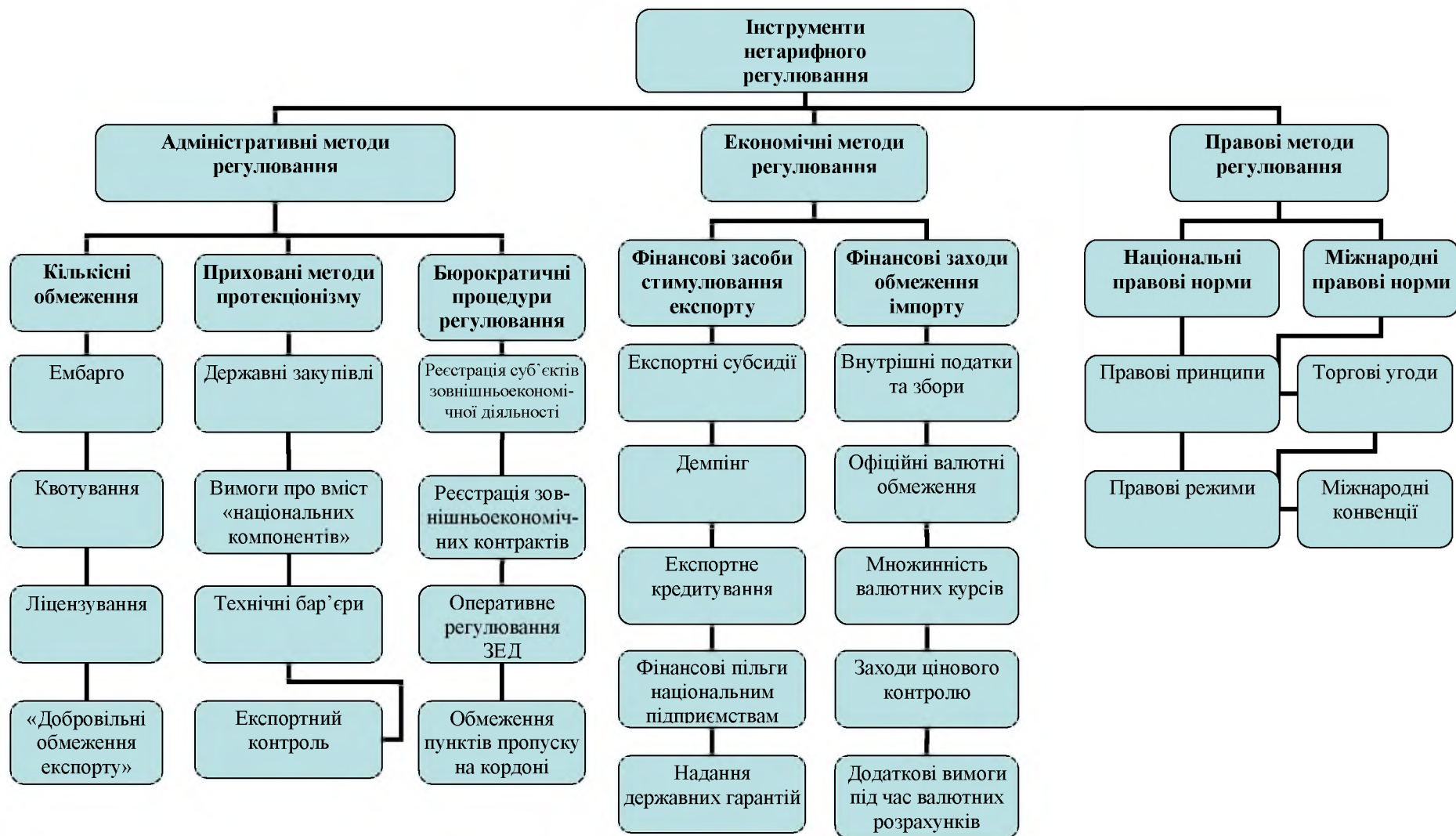


Рис. 4.1. Класифікація нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

4.2. Характеристика системи адміністративних обмежень експортно-імпортних операцій

Під адміністративними методами нетарифного регулювання розуміють систему державних правил, нормативів, заборон, за допомогою яких країна здійснює безпосередній вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та регламентує їхню діяльність в інтересах суспільства. Як правило, ці методи домінують під час функціонування централізовано-планової моделі господарювання. До них відносять: кількісні обмеження, приховані методи протекціонізму та бюрократичні заходи регулювання.

З усіх різновидів нетарифних бар'єрів найбільшого поширення набули кількісні обмеження (*quantitative restrictions*), тобто адміністративні форми нетарифного державного регулювання торгового обороту, що визначають кількість і номенклатуру товарів, які дозволені до експорту чи імпорту.

Кількісні обмеження можуть використовуватися як автономно урядом окремої держави, так і на основі міжурядових рішень державних угруповань.

Кількісні обмеження охоплюють практично 50 % продовольчих товарів, 50 % пального і близько 100 % текстильних виробів, які імпортуються промислово розвиненими країнами. Так, Німеччина встановлює квоти на імпорт вугілля, Франція – на нафту і нафтопродукти, Австрія – на вино і м'ясні консерви, Фінляндія – на олію, нафту і нафтопродукти. Глобальне квотування імпорту використовують США, Канада, Мексика, Індія, Південна Корея. Одночасно США і країни ЄС за допомогою “добровільного” обмеження експорту регулюють поставки продукції текстильної, швейної, взуттєвої, чорної металургії, верстатів, побутової електроніки й автомобілів із менш розвинених країн.

Кількісні обмеження за характером впливу на товарообіг принципово відрізняються від мита, податків та інших заходів протекціонізму, що обмежують ввезення товарів через механізм цін. Підвищення митних платежів призводить до підвищення цін на імпортні товари, знижується їхня конкурентоспроможність на

цьому ринку, і таким чином скорочуються обсяги ввезення. Але ці заходи не обмежують виробника щодо виходу на зовнішній ринок, не встановлюють прямих адміністративних обмежень, які визначають кількість і номенклатуру товарів, що дозволяється до ввезення чи вивезення, не обмежують коло країн, куди можна експортувати чи імпортувати товари. Кількісні обмеження, навпаки, завжди є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок.

Ще одна відмінність між тарифами і кількісними методами обмеження полягає в тому, що мито завжди є обмеженням, тоді як квоти стають ним тільки за певних умов. Так, якщо імпорт товару підлягає оподаткуванню митом і підпадає під дію системи квотування, то мито виконує обмежувальну функцію завжди і незалежно від обсягу введеного тарифу, а квота стає обмеженням тільки після того, як імпорт досягає обумовленого обсягу.

Нерідко перевага надається імпортним квотам перед тарифними обмеженнями з декількох причин.

По-перше, така політика гарантує від подальшого збільшення витрат на імпорт, коли іноземна конкуренція жорсткішає. На початку Другої світової війни багато країн зіткнулося з погіршенням своїх конкурентних позицій за тодішнього офіційного валютного курсу. Це змусило їх вжити суворих заходів щодо вирівнювання платіжного балансу. Тут імпортна квота стає гарантом жорстко фіксованого обсягу імпорту. Якщо зростання конкурентоспроможності імпортних товарів призведе до зниження їхніх цін, то це тільки прискорить скорочення імпортних платежів. Тариф, навпаки, в разі зниження цін приведе до збільшення обсягу імпорту та його загальної вартості за умови, що внутрішній попит на імпортовані товари еластичний. Отже, запровадження тарифу ускладнює процес регулювання платіжного балансу.

По-друге, квоти мають переваги ще й тому, що надають урядові більшу гнучкість і владу в здійсненні економічної політики, водночас як підвищення ставок тарифу регламентується міжнародними торговельними угодами. Якщо галузі, які конкурують з імпортом, потребують високого рівня захисту, то уряд, за

винятком окремих випадків, не може самостійно підвищити тариф. Простішим є встановлення суворіших імпорتنих квот. Органи державної влади вважають, що квоти полегшують виконання регулювальної функції і щодо вітчизняних фірм. У свою чергу, галузі, що потребують захисту, також віддають перевагу квотуванню імпорту, оскільки домогтися спеціальних ліцензійних привілеїв легше, ніж запровадити тариф, який править за джерело державного доходу.

По-третє, нетарифні методи вважаються політично більш припустимими, оскільки, на відміну від тарифу, не стають додатковим податковим тягарем для споживачів імпорту.

По-четверте, адміністративне застосування нетарифних методів значно простіше, тому що обмежити імпорт телевізорів до 100 000 шт. шляхом введення імпоротної квоти значно простіше, ніж вирахувати ставку імпортного тарифу, яка дасть можливість знизити імпорт до бажаного обсягу.

Отже, існують причини, з яких уряд та галузі, що потребують захисту, віддають перевагу імпортним квотам. Зазначимо, однак, що жодна з них не пов'язана з інтересами країни в цілому.

Головна мета застосування кількісних обмежень – це захист позицій національних виробників у тих випадках, коли інші види торговельно-політичних заходів є малоефективними. Підтримання високих цін на товари, а відповідно, й прибутки виробників є дієвим засобом витіснення іноземних конкурентів з національного ринку. Крім того, кількісні обмеження є засобом економічного тиску на інші країни з метою досягнення поступок у конкурентній боротьбі і на торгових переговорах.

В еволюції системи кількісних обмежень зовнішньоекономічних зв'язків можна виділити такі етапи.

Перший – 20–30-ті роки. Кількісні обмеження застосовуються як тимчасовий захід і в подальшому стають однією з важливих складових зовнішньоекономічної політики держави. У перше післявоєнне десятиліття вони використовуються більшістю держав і поширюються на велике коло товарів.

Другий – 40–50-ті роки. У цей період кількісні обмеження стають найбільш поширеним методом регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки більшість країн у післявоєнні роки розв'язували проблеми централізації валютних надходжень, а також встановлення жорсткого контролю над ввезенням і вивезенням товарів в інтересах усієї національної економіки.

Третій – початок 60-х років. Сфера використання кількісних обмежень поступово звужується внаслідок проведення багатосторонніх переговорів і активізації діяльності міжнародних організацій у галузі міжнародної торгівлі. Але й донині кількісні обмеження є досить поширеним методом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, особливо в країнах із нестабільною економічною ситуацією.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано щодо експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під режим регулювання експорту, тобто практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільського господарства та хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Ціни з більшості товарних позицій формувалися на основі методів централізовано-планової моделі господарювання, тобто регулювались державою і залишались незмінними з часів Радянського Союзу. Цінова вилка давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт.

У 1993 р. режим ліцензування і квотування зберігся на рівні попереднього року, при цьому основними власниками квот і ліцензій були уповноважені зовнішньоторговельні організації.

Уперше кількісні обмеження щодо імпорту в Україні почали застосовувати з 1994 р. Було чітко визначено товари, які підлягають регулюванню нетарифними методами, а саме:

- товари, експорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, експорт яких підлягає тільки квотуванню;

- товари, імпорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, імпорт яких підлягає тільки ліцензуванню.

У травні 1994 р. було прийнято Указ Президента України “Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні”, відповідно до якого значно скоротився перелік товарів, що експортувались у режимі застосування нетарифних методів регулювання. Так, перелік товарів, що потрапляли під систему квотування, ліцензування, було скорочено на 104 позиції. Цей нормативний документ (п. 3) скасував інститут уповноважених організацій на експорт вугілля, аміаку, етилену, метанолу, мінеральних добрив, бензину і чорних металів, при цьому Міністерство зовнішньоекономічних зв’язків отримало можливість проводити аукціони щодо реалізації квот через Українську фондову біржу.

Значне скорочення нетарифних заходів регулювання експортно-імпортних операцій було пов’язане з тим, що Україна почала активно залучати до своєї економіки кредити міжнародних економічних організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР), а однією з умов отримання таких кредитів було значне скорочення системи нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій. Отже, Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

У сучасній торговельно-політичній практиці використовують такі основні види кількісних обмежень імпорту (експорту): ембарго, квотування (контингентування); ліцензування; добровільне обмеження експорту.

Ембарго – це пряма заборона державною владою ввозу і вивозу товарів або валюти в іншу країну, що диктується економічними чи політичними мотивами. Такі заходи є вимушеними, вони визнаються міжнародною практикою, втілюються у відкритій чи завуальованій формі.

Відкрита форма – це повна заборона торгівлі – граничний захід, який може застосовуватись на основі прийняття рішення як окремою державою, так і на міжнародному рівні, зазвичай у рамках ООН. Незважаючи на те, що ембарго вводиться з політичних

міркувань, наслідки, за суттю, є економічними. Приклади ембарго: заборона на імпорт з Іраку та Югославії; заборона арабськими країнами імпорту з Ізраїлю; заборона США торгівлі з Кубою.

Різновид ембарго – часткові заборони безумовного характеру на імпорт певних товарів, здатних завдати шкоди різним сферам життя країни. Наприклад, Іран забороняв ввозити товари, які підпадають під обмеження релігійного характеру; заборона на імпорт свинини в ЄС.

До завуальованих заборон належать обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у країні. Наприклад, у США законодавство про торговий флот вимагає, щоб усі перевезення у прибережній внутрішній торгівлі здійснювались суднами, побудованими у США.

Найбільш поширеною формою нетарифного регулювання є квоти або контингенти. Ці два поняття мають практично одне й те саме значення з тією різницею, що поняття контингенту використовується для позначення квот сезонного характеру. Квотування являє собою обмеження ввезення іноземних (вивезення національних) товарів, яке визначається кількістю, обсягом чи сумою на певний період.

За напрямом дії квоти розподіляють на експортні й імпортні. Експортні квоти використовуються країною для запобігання вивезенню дефіцитних для певної країни товарів, а також у випадку значної різниці між національними і світовими цінами. Імпортні квоти вводяться для захисту національного виробника, досягнення збалансованості платіжного балансу, регулювання попиту й пропозиції на національному ринку, а також як захід проти дискримінаційних дій інших держав.

Держава видає обмежену кількість ліцензій, які дозволяють ввезення і забороняють неліцензований імпорт. Якщо обсяг ліцензованого імпорту плюс власна пропозиція товарів менші, ніж попит на внутрішньому ринку, то квота не лише зменшує обсяг імпорту, а й призводить до перевищення внутрішніх цін над світовими, за якими власники ліцензій закупають товари за кордоном. У цьому контексті імпортні квоти аналогічні тарифним обмеженням.

Суть у тому, що, на відміну від інших торговельно-політичних заходів цієї групи, вони безпосередньо регулюють зовнішньоторговельний оборот за допомогою адміністративного втручання держави у сферу зовнішньоекономічних зв'язків, тому інколи їх називають “режими дозволу”.

За охопленням квоти поділяють на:

1. Глобальні – контингенти (квоти), що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується. Мета використання цього виду квот – забезпечення необхідного рівня внутрішнього споживання; їхній обсяг вираховується як різниця між внутрішнім виробництвом і споживанням товару.

2. Групові – квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням груп країн, куди товар експортується або з яких він імпортується. Цей вид квот створено з метою стимулювання або навпаки зменшення товаропотоку з окремих країн та угруповань.

3. Індивідуальні – квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватись або з якої він може імпортуватись. Такі квоти встановлюються на підставі двосторонніх угод, які дають основні переваги в експорті чи імпорті товару до певної країни.

З кожного виду товару може встановлюватись тільки один вид квот.

Іншим видом кількісних обмежень є ліцензування. Під ліцензією розуміють систему дозволів, які видаються державними органами на експорт чи імпорт товарів у встановленій кількості за певний проміжок часу. Тобто ліцензійний порядок – це заборона вільного ввезення чи вивезення товарів. Імпорт (експорт) може відбуватись тільки за спеціальним дозволом – ліцензією. Ліцензія – дозвіл на ввезення чи вивезення товарів, продукції, різних послуг.

Ліцензування може бути складовою процесу квотування (у цьому контексті його економічний зміст збігається з квотуванням) або самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку ліцензія є тільки документом, який підтверджує право вивозу або ввезення товару в рамках певної квоти; в

іншому – він має ряд конкретних форм. У такій ситуації ліцензії поділяють на:

1. Відкриті (індивідуальні) – дозвіл на експорт (імпорт) товару упродовж певного часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.

2. Разові (індивідуальні) – разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктам ЗЕД на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

3. Генеральні – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певного виду товару та (або з певною країною чи групою країн) упродовж періоду дії режиму ліцензування з цього товару.

Необхідно зазначити, що з кожного виду товару встановлюється тільки один вид ліцензії.

Ліцензуванню підлягають:

1. Угоди щодо продукції, робіт та послуг, які включені до переліку товарів державного призначення.

2. Угоди на експорт чи імпорт залежно від країни.

3. Продукція підприємств, які припускаються недобросовісної конкуренції чи наносять своїми діями збитки державі.

Розрізняють ліцензії, які видаються у дозвільному та заявному порядку. Перші видають залежно від рішення відповідного державного органу. Заявні ліцензії передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулись з проханням про її видачу.

Товари, на експорт та імпорт яких необхідна ліцензія, можна розподілити на дві групи:

1) товари, обмеження щодо яких вводяться з економічних міркувань або зі статистичною метою;

2) товари, які мають специфічне призначення або обмежені в оборотоздатності, тобто за обігом яких встановлений контроль (зброя, товари подвійного призначення, фармацевтичні препарати тощо).

У першому випадку, як правило, ліцензуванню підлягають угоди щодо продукції, робіт та послуг, які включені до переліку

товарів державного призначення; угоди на експорт чи імпорт залежно від країни; продукція підприємств, які припускаються недобросовісної конкуренції чи завдають своїми діями збитків державі.

Дієвість системи ліцензування і квотування та її вплив на розвиток національної економіки залежать від того, яким чином проходить надання права на здійснення експорту чи імпорту товарів, тобто видання квот і ліцензій.

За умов перехідної економіки держава змушена визначати порядок ліцензування і квотування на підставі становища суб'єктів господарської діяльності.

Розподіл ліцензій провадиться:

1. За системою явної переваги.
2. За “методом витрат”.
3. Аукціон на конкурентній основі.

За системою явної переваги держава закріплює ліцензії за певними фірмами без попередніх заявок чи переговорів. Найчастіше ці ліцензії надаються найбільш авторитетним фірмам (або безпосереднім виробникам), причому в обсязі, відповідному до їхньої частки в сумарній величині експорту цієї продукції країни. Яскравим прикладом такого розподілу є розподіл нафтових імпортних ліцензій в Америці з 1959–1973 рр., коли ліцензії на імпорт, що приносили щорічно за рахунок підвищення внутрішніх цін мільярдне прибутки, безкоштовно розподілялись між нафтовими компаніями на підставі їхньої частки в нафтовому імпорті до 1959 р. Ця практика мала політичну мету, що полягала в компенсації пониження дозволеного імпорту для компаній, що орієнтувались на іноземну нафту. Це знизило небезпеку їхнього лобістського тиску в бік ліквідації імпортних квот, які, у першу чергу, підтримували американські фірми, що конкурували на внутрішньому ринку з імпортною нафтою. В цьому прикладі перерозподіл доходу було зроблено на користь нафтових компаній, що загалом не дало ніякої користі для країни. В Україні ця система застосовується під час розподілу ліцензій на експорт товарів.

Надаючи ліцензії за “методом витрат”, держава змушує претендентів конкурувати на неціновій основі. Наприклад, “раніше прийшов – раніше отримав”. Це призводить до того, що отримують ліцензії господарюючі суб’єкти, які ближче до структур, що ведуть цей розподіл. Інші витрачають час у чергах, на оформлення різних бюрократичних документів та ін.

Ще одним прикладом може слугувати розподіл ліцензій на імпорт промислової сировини залежно від кількості виробничих потужностей. Це призводить до втрат ресурсів у результаті надмірного інвестування в обладнання, яке здебільшого не використовується, а існує тільки в надії отримати більшу кількість ліцензій.

Отже, це потребує від претендентів обґрунтування своїх претензій, призводить до значних витрат часу та коштів на налагодження контактів із державними відповідальними особами, а також на хабарі для них.

Найсправедливішим та ефективним є аукціон квот на конкурентній основі. Аукціони бувають відкриті й закриті. У публічному аукціоні мають право брати участь усі бажаючі господарюючі суб’єкти. В Україні аукціонний продаж експортних квот проводиться на фондовій біржі щотижня.

Добровільне обмеження експорту застосовується, як правило, під політичним тиском уряду або керівництва угруповання країн, куди імпортується товар, які можуть застосовувати односторонні обмежувальні заходи на імпорт у випадку відмови на добровільне обмеження експорту, що завдає збитків її місцевим виробникам. Таким чином, добровільне обмеження експорту (*voluntary export restraint – VER*) – це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов’язанні одного з партнерів із торгівлі обмежити або не розширяти обсяг експорту, прийнятий у рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Слід зауважити, що цей інструмент зовнішньоторговельної політики часто використовується економічно розвиненими країнами стосовно своїх конкурентів. Так, у різні роки, на різні терміни і в різних обсягах Японія була змушена встановити добровільне

обмеження свого експорту легкових автомобілів (у США), самоскидів (в ЄС), верстатів (у США і ЄС), напівпровідників і тканин (у США), тканин з поліестеру (в Канаду), тканин із синтетичного волокна і бавовняних тканин (в ЄС), металевої посуду і столових приборів (у дуже багато країн світу), гончарних виробів (у США, Велику Британію і Канаду).

Добровільне обмеження експорту найбільш поширеним було у відносинах між США, Японією і європейською спільнотою. Так, Японія добровільно обмежує свій експорт автомобілів і сталі в США, телевізорів – у Велику Британію, Бельгію, Голландію та Люксембург. За оцінками американських спеціалістів, добровільне обмеження експорту в Японії в 60–70-х роках було за вартістю рівнозначне 17 % експортного мита на текстиль, 5 % – на телевізори, 12 % – на фанеру. Країни ЄС добровільно обмежують свій експорт труб і тьюбінгів до Сполучених Штатів Америки.

Україна також потрапила під дію цього нетарифного обмеження. Так, обсяги експорту металопрокату, текстильної продукції та кольорових металів з України до країн ЄС регулюються Угодою між Урядом України і ЄС.

Експорт до США таких товарів, як текстильна продукція, феросилікономарганець, окремі категорії металопрокату також підпадають під дію добровільного обмеження експорту. До Індонезії квотуються експорт гарячекатаного прокату із заліза нелегірованої сталі.

Кількісні обмеження є альтернативою тарифів у процесі регулювання зовнішньоекономічної діяльності, однак існують інші нетарифні методи, які застосовуються щодо імпортової продукції паралельно із системою митного регулювання. Контроль за застосуванням деяких із них покладено на митні органи. Цю групу нетарифних обмежень інколи називають “прихованими методами протекціонізму”.

За деякими оцінками, існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких країни в односторонньому порядку обмежують імпорт чи експорт. Їх можна класифікувати на чотири основні групи:

- 1) політика державних закупівель;

- 2) вимоги національного вмісту;
- 3) технічні бар'єри;
- 4) експортний контроль.

Політика в рамках державних закупівель – це один із методів прихованого протекціонізму, який базується на тезі “купівля тільки вітчизняних товарів”. Тобто державні органи і підприємства можуть купувати певні товари лише в національних виробників, навіть якщо вони дорожчі за імпортні.

З певною періодичністю більшість країн світу використовує цей метод нетарифного регулювання національного ринку, аргументуючи вимогами національної безпеки. Американський уряд за Законом 1933 р. “Акт “купуй американське” сплачував на 12 % більше для товарів військово-промислового комплексу американським постачальникам порівняно з іноземними. У 1998 р. уряд Росії ухвалив рішення, щоб усі державні чиновники “пересіли” з іномарок на автомобілі російського виробництва.

Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати такий 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 щодо національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

Розв'язуючи проблему захисту національного ринку від конкуренції іноземних товарів, уряди деяких країн заохочують заміну імпорту внутрішнім виробництвом, запроваджуючи місцеві вимоги до певних галузей. Ці обмежувальні бар'єри отримали назву “вимоги про вміст місцевих компонентів”. Їхня суть полягає в тому, що держава законодавчо встановлює певний

відсоток вартості товару, який має забезпечуватися місцевим виробництвом. Як правило, вимоги вмісту національних компонентів використовуються країнами, що розвиваються, які провадять політику імпортозаміщення, тобто намагаються реалізувати економічний потенціал країни з метою подальшої відмови від імпорту. Розвинені країни також застосовують цей захід для запобігання розміщення факторів виробництва, аби зберегти в країні певний рівень зайнятості.

Більшість засобів нетарифного регулювання виникли як інструменти зовнішньоторговельної політики, причиною ж технічних бар'єрів стало існування різниці між національними промисловими стандартами, системами виміру та інспекцій якості, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та упаковки товарів. Але з часом їхнє використання отримало явно протекціоністські риси. Тобто технічні бар'єри стали одним із активних елементів системи перешкод на шляху імпорту до країни. Активізація у використанні цього інструменту пояснюється тим, що ці перешкоди, по-перше, досить складно виявити, по-друге, вони по-різному діють щодо різних країн і товарів. Чим складніший за технічними параметрами товар, тим простіше створити систему перешкод для його імпорту до країни. У 60-ті роки зовнішньоторговельний оборот між Великою Британією, Францією та ФРН через неузгодженість технічних норм втратив близько 1/3 номенклатури електротехнічних виробів.

Існування суперечності, за якої, з одного боку, конкуренція змушує дедалі частіше використовувати технічні бар'єри як засіб зовнішньоторговельної політики, а з іншого – інтернаціоналізація господарського життя диктує необхідність уніфікації норм і правил щодо товарів, призвело до того, що технічні бар'єри стали об'єктом міжнародних переговорів як на двосторонньому рівні та на рівні інтеграційних об'єднань (ЄС), так і в рамках міжнародних організацій ГАТТ /СОТ/, ЮНКТАД.

Починаючи з 60-х років, країни ЄС проводять консультації щодо технічних норм і стандартів. У 1969 р. було прийнято

програму поетапного усунення технічних бар'єрів у рамках співдружності. З 1972 р. діють перші 12 директив, які встановили єдині для країн Співдружності стандарти на побутове електрообладнання, миючі засоби, трактори, текстильні вироби та ряд інших товарів. В Європейському Союзі технічні стандарти спрямовані на досягнення кількох основних цілей, серед яких, зокрема: раціоналізація виробництв та запровадження, узгодженість продукції, сприяння безпеці продукції та захист споживачів.

У рамках “Токийського раунду” ГАТТ було підписано Кодекс зі стандартів. Мета цього законодавчого акта – уникнення дискримінаційного використання стандартів, вимог до пакування і маркування товарів, систем сертифікації і випробування якості товарів. Передбачається, що вони мають формуватися і використовуватися таким чином, щоб не перешкоджати міжнародній торгівлі. Для цього щодо імпортованих товарів доцільно використовувати ті самі стандарти, адміністративні процедури і вимоги сертифікації, що й до товарів національного виробництва. У зв'язку з цим країни взяли на себе такі зобов'язання:

- не використовувати стандарти і технічні регламенти з протекціоністською метою, а у процесі їхньої розробки враховувати існування міжнародних стандартів;
- надавати товарам країн-учасниць національний режим щодо дії стандартів і технічних регламентів;
- не дискримінувати інші держави щодо доступу до національних методів випробування і систем сертифікації товарів;
- забезпечити там, де це можливо, визнання державними органами країн-учасниць результатів випробування, сертифікатів і знаків відповідності стандартам, які видаються компетентними органами інших держав.

Положення Угоди зобов'язує всіх учасників доводити до відома про нововведення у стандартах (так звана “нотифікація”), які відрізняються від міжнародних або потенційно можуть значно впливати на торгівлю інших країн-учасниць, а також нові системи сертифікації. Для цього в кожній країні-учасниці має бути

створена довідково-інформаційна служба, яка зобов'язана надавати інформацію будь-якій державі-учасниці Угоди.

Країни-учасниці Угоди з технічних бар'єрів на вимогу ГАТТ привели своє національне законодавство у відповідність до неї. Але на практиці більшість країн зберегла різні специфічні обмеження, які мають дискримінаційний характер. Це передусім стосується економічно розвинених країн світу (США, Японія, країни ЄС, Швеція, Норвегія, Австралія). За період з 1980 до 1989 років Секретаріатом ГАТТ було розглянуто майже 100 скарг з питань введення технічного регулювання і систем сертифікації безпосередньо від країн ЄС і 333 скарги від окремих країн Співдружності.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги і норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють щодо імпорту сільськогосподарських товарів, харчових продуктів, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів і деяких інших товарів.

Усі ці норми формально не пов'язані із зовнішньоторгівельною політикою і спрямовані на охорону здоров'я населення, тваринного і рослинного світу, але вони є досить серйозною перешкодою на шляху імпорту. Як й інші засоби прихованого протекціонізму, санітарно-гігієнічні норми і стандарти використовуються як до товарів іноземного, так і національного походження. Досить важливо довести, що є причиною застосування конкретної норми – захист здоров'я споживачів чи захист позицій національних виробників. Вирішальним у цьому є порівняння впливу конкретної норми на національну продукцію та імпортований товар.

Проводячи зовнішньоекономічну політику, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови цієї системи є сертифікація експортно-імпортованої продукції на відповідність вимогам безпеки країни залежно від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами

контролю загальноприйнятими у торговельній практиці способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, описом, попереднім оглядом, вмістом окремих речовин, виходом готового продукту, натуральною масою, екологічними ознаками тощо.

Існування певних відмінностей у санітарно-технічних нормах різних країн спонукають до створення санітарно-ветеринарних служб, які регламентують ввезення товарів, вимагають від експортера надання сертифіката, який містить детальні дані про виробництво товару, його склад, технічні параметри. Разом з тим вони можуть відмовити у визнанні цього сертифіката і примусити експортера проводити тривалу і дорогую експертизу в цій країні. Усе це без сумніву дискримінує іноземну продукцію.

У рамках ЄС було ухвалено спеціальну директиву, відповідно до якої до торгової мережі допускається тільки та продукція, яка не несе загрози для здоров'я і життя споживачів. Виробники повинні інформувати покупців про можливий ризик. За допуск на ринок небезпечних товарів накладаються великі штрафи.

Незважаючи на те, що в рамках міжнародних організацій, таких як Всесвітня організація здоров'я (ВОЗ), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), а також СОТ робляться спроби з вироблення уніфікованих принципів і норм у цій сфері (1975 р. ВОЗ ухвалила "Схему атестації фармацевтичних продуктів, які є об'єктом міжнародної торгівлі". Країни, які приєдналися до схеми, погодилися з тим, що імпортований товар мусить мати сертифікат, який видано компетентними організаціями країни експорту, на основі якого країна, що імпортує товар, вирішує питання його допуску на національний ринок), використання всього комплексу санітарно-ветеринарних норм у торговельно-політичних цілях багатосторонніми міжнародними угодами не регламентується, тобто ці норми стають заходом конкурентної боротьби за ринки. При цьому варто наголосити на такій закономірності: чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим жорсткіші санітарно-гігієнічні вимоги передбачено щодо імпорту.

Відповідно до статті 18 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов’язковій сертифікації на їхню відповідність фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо такі вимоги діють і щодо аналогічних товарів національного виробництва згідно із Законом України.

У разі імпорту товарів, що не мають аналогів в Україні, суб’єкт зовнішньоекономічної діяльності, який здійснює імпорт, або іноземний суб’єкт господарської діяльності, який здійснює експорт, повинен пред’явити сертифікат, що засвідчує відповідність фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик цього товару чинним міжнародним та національним стандартам та вимогам країни, яка є провідною в експорті цього товару. Світова практика свідчить, що випробування на відповідність нормам безпеки проводиться за рахунок коштів фірм виробника або за її дорученням – резидентом.

Іноземні суб’єкти господарської діяльності можуть пред’явити сертифікати, що засвідчують відповідність товару стандартам і вимогам, які діють у країні іноземного експортера, у тому разі якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів випробувань і сертифікації продукції.

Державний комітет зі стандартизації, метрології та сертифікації України наказом від 30 червня 1993 р. № 95 (zareєстровано в Міністерстві юстиції України 19 серпня 1993 р. за № 112) затвердив Перелік продукції, що підлягає обов’язковій сертифікації в Україні. 10 травня 1994 р. спільним наказом № 107/126 (zareєстровано в Міністерстві юстиції України 19 травня 1996 р. за № 103/312) Державний комітет із стандартизації, метрології та сертифікації України затвердив Порядок ввезення на митну територію України товарів, які імпортуються та підлягають в Україні обов’язковій сертифікації. Дія цього Порядку поширюється на підприємства, установи й організації, що діють на території України, незалежно від форм власності та видів діяльності, а також на громадян – суб’єктів підприємницької діяльності.

Підтвердження відповідності товарів, що ввозяться на митну територію України, обов'язковим вимогам чинних у державі нормативних документів з питань стандартизації та сертифікації продукції здійснюється шляхом сертифікації товарів в Українській державній системі сертифікації продукції – УкрСЕПРО (далі – Система) або визнання Системою документів, що підтверджують відповідність товару зазначеним вимогам і видані на ці товари за кордоном (далі – іноземний сертифікат).

Правила сертифікації товару та визнання іноземних сертифікатів встановлюється нормативними документами Системи, що затверджуються Державним комітетом України зі стандартизації, метрології та сертифікації. Сертифікат відповідності в Системі видається тільки у випадках, якщо продукція випускається за нормативним документом, що зареєстрований, згідно з Положенням про державну санітарно-гігієнічну експертизу проектів нормативної документації, в органах, установах та закладах державної санітарно-епідеміологічної служби та за наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на вітчизняну та імпортовану продукцію.

Документами, що підтверджують відповідність товару обов'язковим вимогам нормативних документів та дають право на ввезення цього товару на територію України, є:

- сертифікат відповідності (далі – сертифікат), виданий органом із сертифікації України за результатами сертифікації товару;
- свідоцтво про визнання іноземного сертифіката (далі – свідоцтво про визнання), видане органом із сертифікації України за результатами визнання іноземного сертифіката.

Пропуск митними органами на митну територію продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, здійснюється за умови подання відповідному митному органу сертифіката або свідоцтва про визнання, виданого відповідними органами із сертифікації України.

Сертифікат або свідоцтво про визнання (оригінал та його копія, завірена підписом керівника та печаткою органу із сертифікації) подається до митного органу, у зоні діяльності якого

перебуває одержувач товару, разом з вантажною митною декларацією та іншими документами, необхідними для митного оформлення відповідного товару.

Незважаючи на те, що Україна представлена у міжнародних організаціях стандартизації, як правило, органи сертифікації України не визнають сертифікатів, які видані за межами України. Наприклад, незважаючи на те, що стандарт ISO 9000 був інкорпорований в українську систему сертифікації УкрСЕПРО, Держстандарт не застосовує ці норми.

Державний експортний контроль – це комплекс дій, який здійснюють державні органи з метою забезпечення контролю за міжнародними передачами озброєння, військової і спеціальної техніки, окремих видів сировини, матеріалів, устаткування і технологій, що можуть бути використані для їхнього виготовлення, з метою гарантування національної безпеки і виконання Україною міжнародних зобов'язань з нерозповсюдження зброї масового знищення, засобів її доставки та обмеження передач звичайних видів озброєння.

Регулювання експорту, імпорту, транзиту таких видів товарів, як: вибухові речовини, усі види зброї, боєприпаси, військова і спеціальна техніка, військове майно, технології оборонного призначення, а також роботи і послуги, пов'язані з ними, вироби ракетної техніки, а також обладнання, матеріали і технології, які використовуються у створенні ракетної зброї та токсичної зброї, товари, що стосуються ядерної діяльності, обладнання, матеріали і технології, що можуть бути використані в ядерній діяльності (товари подвійного призначення); товари, що можуть бути використані у створенні хімічної, бактеріологічної та токсичної зброї; обладнання, матеріали, програмне забезпечення, технології, що можуть бути використані у створенні озброєння, військової чи спеціальної зброї, – здійснюється Урядовою комісією з політики експортного контролю, а безпосередню видачу дозволів покладено на Державну службу експортного контролю (далі – ДСЕК).

Наказом Державної митної служби України від 20.01.99 № 38 встановлено порядок пропуску через митний кордон України

та митного оформлення товарів, які підлягають експортному контролю. Ним передбачено, що підставою для прийняття до митного оформлення вантажів, які підлягають експортному контролю, є дозвіл ДСЕК. Оригінал дозволу є документом суворої звітності і зберігається митним органом, що взяв підконтрольний вантаж до оформлення.

На підставі відповідного рішення ДСЕК дозвіл оформляється та видається у встановленому чинним законодавством порядку. Цей порядок визначається Інструкцією про порядок оформлення та використання дозволів/висновків на право здійснення вивезення, ввезення та транзиту товарів, що, відповідно до законодавства, підлягають експортному контролю. Цю Інструкцію затверджено наказом Державної служби експортного контролю України 03.08.98 № 163, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10.09.98 № 560/3000 та введено в дію листом ДМСУ № 11/4-10790 від 13.10.98. Цим наказом також встановлено порядок взаємодії з питань експортного контролю Державної митної служби України і ДСЕК.

Одним із нетарифних бар'єрів щодо імпорту товарів, який останнім часом набув широкого вжитку, стало маркування та упаковка товарів. У багатьох країнах створено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони визначають розміри, масу, форму, обсяг інформації, яку повинне містити маркування товарів. Такі вимоги зазвичай відповідають національним особливостям виробництва і споживання товарів.

У зв'язку з тим, що упаковка і маркування товарів, що ввозяться, повинна повністю відповідати нормам і вимогам, які схвалені в країні-імпортері, експортеру потрібно додатково витрачати кошти і час для виконання перелічених умов, оскільки в іншому разі ця угода не буде здійснена. В умовах масового виробництва товарів ці операції підвищують витрати і впливають на ціну реалізації товару. Це, безперечно, і є та межа, за якою ці вимоги починають виконувати торговельно-політичні функції як заходи нетарифного регулювання.

Ці вимоги можуть бути різнобічними:

- 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.

До бюрократичних заходів нетарифного регулювання, у першу чергу, належать адміністративні процедури та формальності, тобто національні правила проведення експортно-імпортних операцій: механізм реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; система реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; обмеження пунктів пропуску товарів під час здійснення експортно-імпортних операцій.

Реєстрація підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності почалася в Україні з 1992 р. Вона мала повідомний порядок, тобто підприємство повідомляло про своє бажання зареєструватись, а не брало дозвіл, як практикувалось раніше. Лише у статуті потрібно було вказати, що одним із видів господарської діяльності є зовнішньоекономічна діяльність. На сьогодні реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні припинена, але як адміністративний регулятор зовнішньоекономічної діяльності, ця система існує в багатьох інших країнах світу. Крім того, в Україні існує механізм акредитації підприємства на митниці, де обов'язковим документом є картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Система реєстрації зовнішньоекономічних контрактів в Україні функціонує з 1994 р. Обов'язковій реєстрації підлягають експортні контракти: за товарними позиціями, що є основними статтями доходу України (карбамід, козеїн, метали, деревина); з українськими товарами, щодо яких міжнародними угодами передбачено добровільне обмеження експорту з метою попередження демпінгу;

українські товари, що потрапили під антидемпінгові розслідування; українські товари, імпорт яких в інші держави квотується і ліцензується за законами цих держав; товари, експорт яких здійснюється за бартерними операціями.

Щоб пройти реєстрацію, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має подати в Міністерство економіки України та його регіональні управління такі документи:

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

Орган реєстрації розглядає подані документи впродовж 20-ти днів, починаючи від дати звернення за реєстрацією. У разі позитивного рішення щодо реєстрації заявленого суб'єкта подавачем видається картка реєстрації – обліку контракту, яка засвідчує факт реєстрації. У разі нереєстрації подавачам видається обґрунтоване рішення про відмову.

Заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

З метою збалансованого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і удосконалення інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики країни в особливих випадках можуть застосовуватися заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме: тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності щодо українських суб'єктів ЗЕД передбачає позбавлення права займатися зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів усіх форм власності під час проведення експортних / імпортних операцій з товарами (послугами). Санкція застосовується до українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у випадках:

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

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

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

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

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

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

4.3. Порівняльний аналіз використання імпоротної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту

Аналіз впливу квот на добробут свідчить, що цей різновид протекціонізму нічим не кращий, а за певних обставин навіть шкідливіший для країни в цілому, ніж тариф, який забезпечує такий самий обсяг імпорту, що надходить у країну.

Вплив квоти на імпорт телевізорів наочно демонструють рис. 4.2 та 4.3

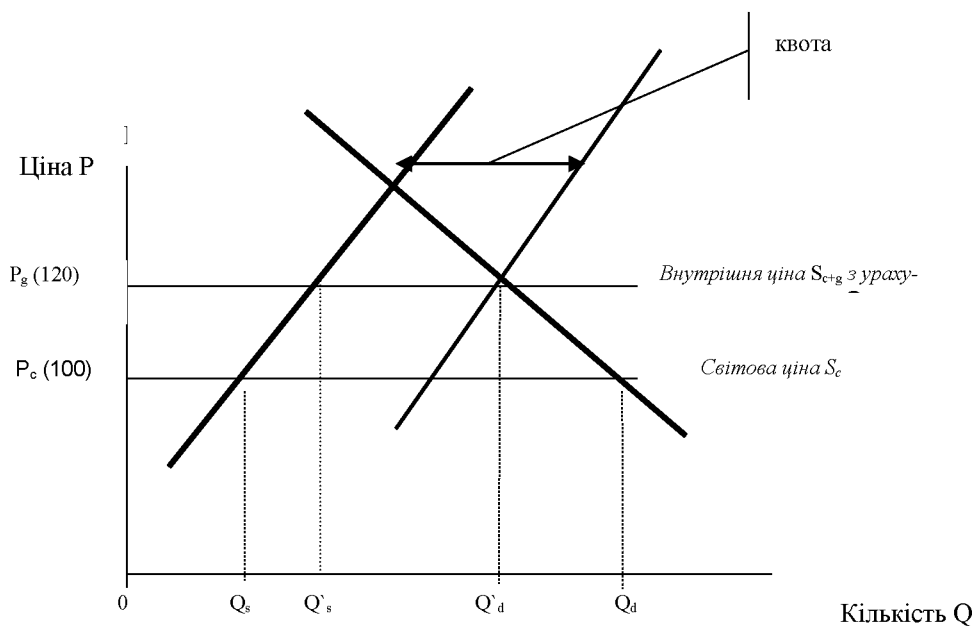


Рис. 4.2. Імпортна квота в умовах вільної торгівлі. Національний ринок телевізорів

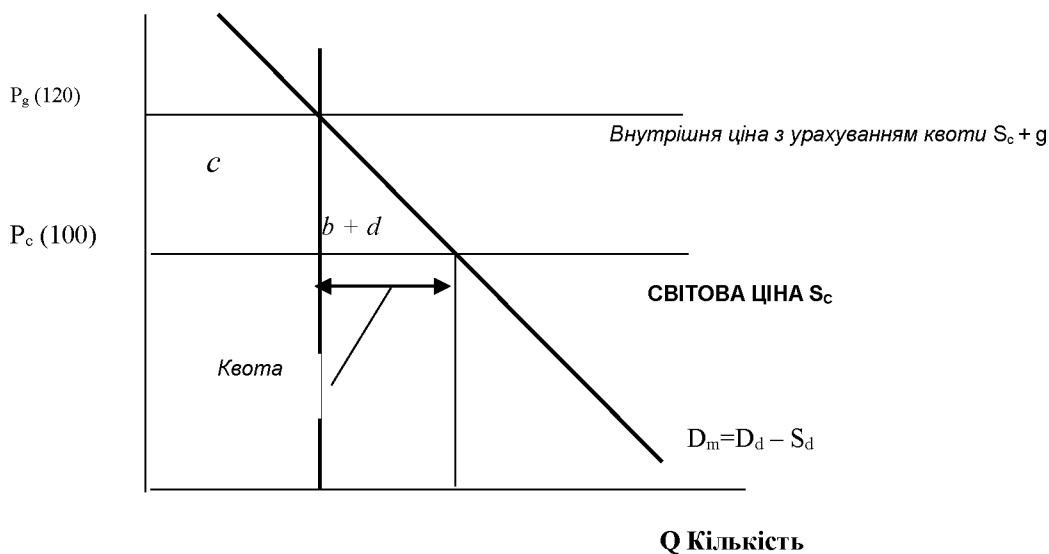


Рис. 4.3. Імпортна квота в умовах вільної торгівлі. Національний ринок імпортованих телевізорів

Внутрішній попит товару становить величину D , а пропозиція – S . У випадку вільної торгівлі пропозиція товару із-за кордону необмежена і на рисунку позначена S_c за світовою ціною P_c , а внутрішнє виробництво товару становить величину Q_s , споживання – Q_d , імпорт товарів відповідає різниці $Q_d - Q_s$.

Країна вирішила обмежити імпорт товарів, застосовуючи імпортну квоту, при цьому припускаємо, що національна промисловість не монополізована.

Квота скорочує розмір імпорту порівняно із внутрішнім платоспроможним попитом на нього, який має місце за рівнем цін світового ринку. Після введення квоти він становить величину $Q^d - Q^s$, тобто дорівнює розміру квоти. Вітчизняним споживачам за рівня цін, вищого від світового, протистоїть крива пропозиції, що дорівнює вітчизняній кривій пропозиції плюс фіксований розмір квоти. Неможливість задовольнити весь попит за ціною світового ринку призводить до підвищення рівня внутрішніх цін на телевізори, у цьому випадку до 120 дол.

За умов вільної конкуренції результати впливу квоти і тарифу на рівень добробуту ідентичні. На рис. 4.2 показано, що квота спричинила зростання вітчизняного виробництва з рівня Q^s до Q^s ; чого це коштувало країні показує ділянка b , оскільки граничні витрати виробництва вітчизняних телевізорів зросли при цьому до 120 дол., а за відсутності квоти цей товар можна було придбати за кордоном за ціною 100 дол. Поряд з цим споживачі зазнають втрат, які дорівнюють площі ділянки d , що не виражає чийогось виграшу.

Як і у випадку з імпортним митом, скорочення надлишку споживання становитиме суму сегментів $a + b + c + d$. Сегмент a – ефект перерозподілу, b – ефект захисту, c – ефект доходів, d – ефект споживання. Чисті національні втрати складатимуться з ділянок b і d . Ефект перерозподілу має ті самі економічні наслідки, що й у разі застосування імпортного мита – перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників.

Відмінність від використання імпортної квоти, порівняно із застосуванням імпортного тарифу, є інтерпретація ефекту доходів c . У разі застосування імпортного мита він полягає у перерозподілі доходів від споживачів до Державного бюджету України. У випадку ж імпортної квоти додаткові доходи також перерозподіляються від споживачів, але не до Державного бюджету, а на користь імпортних фірм, які в рамках квоти мають можливість

купити ($Q^d - Q^s$) за низькою світовою ціною P_c (100 дол.) і перепродати його споживачам за більш високою внутрішньою ціною P_g (120 дол.). У результаті додаткові доходи отримують імпортери. При цьому варто зауважити, що частину доходів від націнки на дозволений імпорт отримує держава через систему розподілу квот на імпорт чи експорт у країні.

Різниця від застосування імпортного тарифу та імпортної квоти полягає не тільки в різному економічному змісті ефекту перерозподілу, а й у різній силі обмежувального впливу, які здійснюють на імпорт тариф та квота. Припустимо, що Уряд розглядає два варіанти обмеження імпорту за допомогою тарифу чи квоти. Введення імпортного мита у розмірі 20 дол. підвищить внутрішню ціну товару до рівня P_t і звузить імпорт до $Q^d - Q^s$. Введення імпортної квоти в тому самому розмірі $Q^d - Q^s$, що й зниження імпорту від введення мита підвищить внутрішню ціну до рівня P_g , яка дорівнює P_t . У першу чергу, результат під час застосування цих інструментів обмеження імпорту однаковий. Припустимо, що з будь-яких причин внутрішній попит на товар зріс з D до D_1 , але під захистом тарифу внутрішня ціна P_t залишається незмінною у разі збільшення імпорту на величину $Q^d - Q^s$ (рис. 4.4). Зростання попиту на товар призвело до збільшення його імпорту. У разі імпортної квоти зростання попиту на таку саму величину призведе до зовсім іншого економічного ефекту.

Оскільки основне завдання квоти зберегти не ціни, а обсяги імпорту на певному рівні, внаслідок підвищення попиту внутрішня ціна на товар збільшиться до рівня P^g . Внутрішнє виробництво зросте до Q_{2s} , а споживання становитиме Q_{2d} . При цьому величина імпорту залишиться незмінною в рамках квоти, тобто $Q^d - Q^s = Q_{2d} - Q_{2s}$. Зростання попиту на товар спричинило збільшення його внутрішньої ціни. Висновок полягає в тому, що у разі зростання попиту на товар імпортна квота має більш обмежувальний характер, ніж імпортне мито, оскільки дає змогу утримувати імпорт у заданих обсягах.

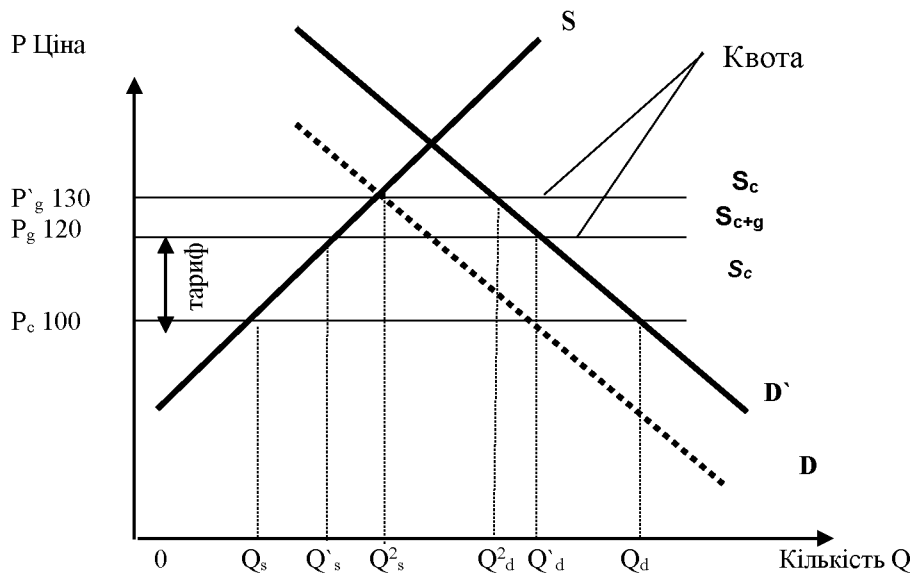


Рис. 4.4.

Імпортна квота найпривабливіша в умовах вільної конкуренції, однак якщо квота провокує монопольну владу або імпортні ліцензії розміщуються неефективно, то вона стає небезпечною.

Таблиця 4.1

Різниця між імпортним митом та імпортною квотою

	Імпортне мито	Імпортна квота
Ефект доходу	Перерозподіл доходу від споживачів до Державного бюджету	Перерозподіл доходу від споживачів до фірм, що імпортують товари
Зростання внутрішнього попиту на товар	Приводить до збільшення його імпорту	Приводить до збільшення його внутрішньої ціни
Адміністративний	Здійснюється існуючою системою митних органів	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Обтяжувальний ефект	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт бажаним обсягом

Імпортна квота коштує країні значно дорожче, ніж еквівалентний тариф, якщо стає причиною монополізації внутрішнього ринку. Панівна фірма у вітчизняній промисловості не може набути

монопольної влади від запровадження заборонного тарифу, оскільки їй протистоїть еластична конкурентна пропозиція за ціною, що дорівнює світовому рівню плюс тариф. Проте за умов квотування імпорту вітчизняну фірму не лякають роздування цін, оскільки вона певна, що обсяг поставок конкурентного закордонного продукту не перевищить розміру квоти. У результаті квота дає змогу монопольній вітчизняній фірмі за нееластичної кривої попиту одержувати монопольні прибутки завдяки встановленню високих цін. Отже, квота, яка провокує монопольну ситуацію на внутрішньому ринку, призводить до встановлення надмірно високих цін, до зниження обсягів випуску продукції і несе, як наслідок, більші національні втрати, ніж від тарифу.

Квота може завдати країні більших втрат, ніж тариф і в тому випадку, коли стає причиною монопольного становища іноземних експортерів. Така неординарна ситуація виникла в результаті угоди про добровільне обмеження експорту, запропонованої Сполученими Штатами Америки азіатським та іншим іноземним імпортерам на початку 60-х років ХХ ст. Для послаблення протекціоністського тиску з боку парламентського лобі уряд США вирішив використати квоти і подібні до них інструменти торговельної політики спочатку щодо імпорту текстилю, а згодом сталевого прокату і ряду інших товарів. Однак, щоб уникнути незручності від запровадження імпорتنих мит країною, що як і раніше претендувала на роль лідера в русі за вільну торгівлю, США примусили іноземних постачальників самостійно розподілити між собою єдину лімітовану квоту на експорт своєї продукції на американський внутрішній ринок. Результатом стало квотування американського імпорту, але вигреш від підвищення цін на американському внутрішньому ринку потрапив до кишень імпортерів. Як підсумок, національні втрати еквівалентні втратам від тарифу плюс втрата вигрешу від підвищення цін.

4.4. Економічні та правові методи нетарифного регулювання

Під економічними методами нетарифного регулювання розуміють, у першу чергу, систему фінансового інструментарію (податки, збори та інші види платежів). Використовуючи цей 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. Тому, як правило, ці методи домінують під час функціонування ринкової моделі господарювання. Умовно їх можна поділити на дві підгрупи: фінансові заходи стимулювання експорту та фінансові заходи обмеження імпорту.

Особливе місце в системі нетарифного регулювання державою зовнішньоторговельної діяльності посідають фінансові засоби, які передбачають зменшення вартості товару з метою підвищення його конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Фінансування експорту може здійснюватися за рахунок державного бюджету навколо урядових установ (банків, фондів та ін.), а також за рахунок приватного сектору – самих експортерів і банків, що їх обслуговують. До групи фінансових інструментів, які в основному є методами розширення експорту, належать: експортні субсидії, демпінг, експортні кредити, фінансові пільги, надання державних фінансових гарантій.

Субсидія – це грошова виплата, спрямована на підтримку національних товаровиробників і непрямую дискримінацію імпорту. Існують такі види субсидій:

- прямі субсидії – безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого ним прибутку. Ці субсидії являють собою дотації виробнику під час його виходу на зовнішній ринок;

- непрямі субсидії – приховані дотації експортерам через надання пільг за сплатою податків, пільгові умови страхування, повернення імпортного мита тощо.

Субсидії можуть надаватися як виробникам товарів, які конкурують з імпортом, так і виробникам товарів, які продаються на експорт. Тому виділяють внутрішню та експортну субсидії:

– внутрішня субсидія – найбільш прихований фінансовий метод торговельної політики і дискримінації проти імпорту, що передбачає бюджетне фінансування виробництва всередині країни товарів, що конкурують з імпортними;

– експортна субсидія – фінансовий нетарифний метод торговельної політики, що передбачає бюджетні виплати національним експортерам, які дозволяють продавати товар іноземним покупцям за більш низькою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і форсувати тим самим експорт. Економічний ефект експортної субсидії полягає в тому, що вона збільшує ціни експортуючої країни та знижує її в імпортуючій. Експортна субсидія може бути специфічною та адвалерною. Хоча введення субсидії стимулює експорт, але розплачуватися доводиться суспільству в цілому.

Існує поділ експортних субсидій на законні та незаконні. Законні (незаборонені) – до яких не застосовуються компенсаційні заходи, і незаконні (заборонені), тобто до яких можливе застосування компенсаційного мита, якщо вони заподіють шкоду національним виробникам. Найважливішою ознакою незаконності субсидії є її специфічність, яка виявляється у наданні субсидії конкретному виробнику (експортеру) на індивідуальній основі, за наявності дискримінації певних підприємств.

Субсидування експорту з метою його форсування в умовах загостреної конкурентної боротьби може приймати крайні форми, спрямовані на витіснення конкурентів з ринку. Наприклад, демпінг, що є методом нетарифної торговельної політики і являє собою просунення товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін, нижче нормального рівня цін, що існують у цих країнах. Демпінг може здійснюватися як за рахунок окремих фірм, що мають на меті заволодіти зовнішнім ринком своїх товарів, так і за рахунок субсидій експортерам. Демпінг можна вільно назвати формою міжнародної цінової дискримінації. У міжнародній торговій практиці виділяють такі види демпінгу:

– спорадичний демпінг – епізодичний продаж товару на світовому ринку з метою тимчасового прибутку, при цьому не знижуючи ціну на національному ринку. Виникає цей вид демпінгу тоді, коли фірма стикається з перевиробництвом товарів: вона не має можливості реалізувати товар на внутрішньому ринку, з одного боку, а з іншого – не зупиняючи власне виробництво, вона продає його на зовнішньому ринку, але за ціною, що є нижчою внутрішньої;

– постійний демпінг – це довготривалий продаж товарів за цінами, нижче справедливих;

– хижацький демпінг – це тимчасовий продаж товарів за цінами, нижчими їхньої собівартості на зовнішніх ринках. На меті цей демпінг має видалити іноземних виробників зі світового бізнесу, а потім підняти високо ціни за рахунок монопольної влади на міжнародному ринку.

Інколи в міжнародній практиці виділяють зворотний та взаємний демпінги. Зворотний полягає в завищенні цін на експорт порівняно з цінами продажу тих самих товарів на внутрішньому ринку. Але цей вид демпінгу зустрічається нечасто, звичайно, внаслідок непередбачуваних різких коливань курсів валют. Взаємний демпінг означає зустрічну торгівлю двох країн одним товаром за заниженими цінами.

Необхідними умовами для здійснення демпінгу є розбіжності в еластичності попиту на товар у різних країнах (попит всередині країни має бути менш еластичним за ціною, ніж попит за кордоном); недосконала конкуренція, що дозволить виробнику встановлювати і диктувати ціни; та сегментація ринку (на внутрішньому ринку товар продаватиметься за високими цінами, а на зовнішньому встановляться низькі ціни).

Демпінг взагалі заборонений за правилами СОТ та національним законодавством багатьох країн; і коли встановлюється факт демпінгу, країна може застосувати антидемпінгове мито. Воно, як правило, встановлюється у розмірі різниці між цінами товарів на внутрішньому і світовому ринках. Щоб визначити справедливую ціну товару, проводять необхідне для цього антидемпінгове

розслідування, при якому відбувається порівняння демпінгових цін з цінами на цей чи аналогічний йому товар. І лише за результатами такого розслідування, якщо факт демпінгу є доведеним, країна має право вводити антидемпінгове мито.

Торгові обмеження, що протидіють демпінгу, є корисними, бо вони мають за мету захист національних товаровиробників від недобросовісної іноземної конкуренції.

Підсумовуючи, зазначимо, що субсидування експорту часто набуває форми субсидованих кредитів національним експортерам, що видаються державними органами, але граничним випадком субсидування є все-таки саме демпінг.

Експортне кредитування

Часто приховане субсидування експорту здійснюється через експортне кредитування, яке також є методом нетарифного регулювання ЗЕД і передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту національними фірмами. Експортне кредитування може мати різні форми:

- субсидування кредитів національним експортерам (кредити надаються державними банками під ставку відсотка, нижчу ринкової);
- державні кредити іноземним імпортерам (за умови закупівлі товарів лише у фірми країни, яка надає кредит);
- страхування експортних ризиків національних експортерів.

Експортні кредити класифікують також за терміном кредитування:

- короткострокові (до 1 року – часто для кредитування експорту споживчих товарів і сировини);
- середньострокові (від 1 до 5 років – для кредитування експорту машин і обладнання);
- довгострокові (на більше ніж 5 років – для кредитування інвестиційних товарів і великих проектів).

Таким чином, надання експортних кредитів є розповсюдженою практикою маскування експортної субсидії. Незважаючи на те, що форм субсидування досить багато, вони мають одну мету – приховати факт субсидування експорту.

Прикладом надання фінансових пільг під час вивезення продукції національного виробництва за межі митної території країни може слугувати механізм повернення податку на додану вартість для фізичних та юридичних осіб у процесі перетину кордону країни-виробника.

Однією із форм стимулювання експорту є система податкових пільг, яка отримала назву «tax free», дослівно з англійської перекладається як “без зборів”. Фактично це система повернення фінансових коштів іноземним громадянам за сплату податку на додану вартість (у західних країнах він має назву “податок на споживання”) під час купівлі товарів у країні перебування. Найбільшого поширення цей податок отримав у країнах Європи, хоча назви його різні: VAT – у Великобританії; MWST – у Німеччині; TVA – у Франції; IVA – в Італії та Іспанії. Сума повернення становить приблизно від 7 до 22 %, залежно від того, наскільки велика ставка податку на додану вартість у конкретній країні.

Наприклад, нерезидент купив товар у Німеччині за 300 €. Частина цієї ціни становить податок на додану вартість. Держава в такий спосіб збирає кошти в скарбницю на соціальні потреби: виплата пенсій, соцзабезпечення та ін. Але ви як громадянин України, заплативши ПДВ у Німеччині, натомість нічого не одержуєте. Тому в деяких країнах було ухвалено відповідні закони, які дозволяють повертати витрачені вами кошти. Ця система стимулює розвиток торгівлі, міжнародного туризму в країні.

Як правило, в більшості країн повертається не весь податок на додану вартість, оскільки певна частина коштів залишається для відшкодування витрат організаціям, які займаються процедурою повернення цього податку. Для покупців сума повернення залежить від ціни покупки: чим більша сума покупки, тим більші кошти повертаються.

Крім того, існує група товарів, на які цей механізм повернення податку, як правило, не діє (це книги, тютюнові вироби, алкоголь, продукти харчування, автомобілі, певні послуги тощо). Зрозуміло, що не повертається ПДВ і на ті товари, які оподатковуються в країні покупки нульовою ставкою (наприклад, Великобританія – дитячий одяг, книги).

Існують і певні обмеження щодо того, кому повертаються ці кошти. Це:

- іноземні громадяни, які не проживають у країні, де був куплений товар;
- громадяни, які не мають дозволу працювати в країні, де була здійснена покупка;
- громадяни, які перебувають на території країни, де здійснена покупка, не більше 3-х місяців;
- громадяни, які не мають статусу біженців у країні, де був куплений товар.

Прикладом державних фінансових гарантій під час здійснення експортних операцій може бути система державного страхування у процесі реалізації експортних товарів, яка дозволяє суб`єктам господарювання значно знизити ризики щодо реалізації товарів на зовнішніх ринках.

За класифікацією ЮНКТАД до групи інструментів, які обмежують імпорт, належать фінансові заходи торговельної політики, які здатні збільшити вартість товарного імпорту, з метою зменшення його конкурентоспроможності на національному ринку. До них належать такі: внутрішні податки і збори, офіційні валютні обмеження, множинні валютні курси, заходи цінового контролю, додаткові вимоги за валютними розрахунками.

До внутрішніх податків та зборів належать додаткові податки і збори, які нараховуються на зовнішньоторговельні та валютні операції. Вживати цей захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади, але, як правило, це прерогатива державних інституцій.

Перші спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. 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).

Крім того, існує група інструментів, що регулюють доступ імпортерів до іноземної валюти, ціну валюти для них, а також умови попиту на неї. До них належать оподаткування безпосередньо

обміну валют чи введення додаткового податку на оподаткування валютних депозитів.

Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки тоді, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто щодо 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.

Офіційні валютні обмеження на накопичення іноземної валюти являють собою отримання різних дозволів, віз тощо для проведення валютних операцій всередині країни, навіть до їхньої повної заборони. Це можуть бути:

- вимоги попередньої сплати вартості імпорту або сплати митних платежів у разі імпорту товарів, у тому числі і попередня оплата мита;

- заборона на валютні депозити;

- обмеження для отримання валютних депозитів.

Множинні валютні курси – це механізм державного регулювання, за допомогою якого встановлюються різні курси для різних категорій товарів. Звичайно, офіційний курс зберігається для найбільш необхідних товарів, водночас як інші товари оплачуються за комерційними курсами або з купівлею іноземної валюти через аукціони.

Заходи цінового контролю експортно-імпортних операцій:

- встановлення мінімальних цін;

- застосування комбінованих митних ставок;

- визначення мінімальної митної вартості;

- встановлення індикативних цін.

До додаткових вимог за валютними розрахунками належать відстрочка платежів та імпортний депозит.

Відстрочки платежів, черги на сплату – це заходи, коли держава встановлює мінімально допустимі терміни від дати доставки товарів до завершення імпортних розрахунків.

Імпортний депозит – це попередня застава, яку імпортер повинен внести до свого банку перед закупівлею іноземного товару.

Розмір застави залежить від вартості угоди. Імпортер не отримує за депозитом відсотки і через певний час (декілька місяців) сума застави повертається.

Протекціоністська направленість імпортерських депозитів проявляється в їхній подвійній дії. По-перше, основним негативним наслідком для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є втрата конкурентності імпортерських товарів унаслідок того, що вони збільшують витрати імпортера за конкретною угодою та підвищують ціну ввезеного товару. Крім того, запровадження імпортерського депозиту означає надання імпортером безпроцентного кредиту банку. По-друге, незначний їхній вплив є також на економіку в цілому та зовнішню торгівлю як її складову, оскільки заморожується та вилучається із обігу на певний період частина фінансових коштів. Як наслідок, це скорочення попиту на імпортерські товари, причому незалежно від того, чи були запроваджені у процесі їхнього ввезення імпортерські депозити, чи ні.

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

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

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

Групу правових інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності на національному рівні становлять правові принципи та правові режими. Ці елементи, як правило, стосуються галузі міжнародного економічного права, але вони нерозривно пов'язані з національною економікою. Основним принципом міжнародного права є те, що кожна держава володіє виключною юрисдикцією над своєю територією, і всі юридичні та фізичні особи, які перебувають на цій території, підпадають під її юрисдикцію.

Найчастіше застосовують такі правові режими:

- звичайний режим існує між державами, коли відсутня міжнародна торговельна угода і не передбачається надання однією державою іншій на взаємній основі чи в односторонньому порядку будь-яких пільг у торгівлі;

- режим найбільшого сприяння – принцип міжнародних торговельно-економічних відносин, згідно з яким держави на взаємній основі надають одна одній переваги та пільги щодо ставок мита, податків тощо, якими користується та/або користуватиметься будь-яка третя держава;

- національний режим – режим економічних відносин між державами, за яким одна держава надає іншим іноземним фізичним та юридичним особам не менш сприятливий режим, ніж для своїх фізичних та юридичних осіб. Частіше всього національний режим використовується у відносинах між країнами-членами інтеграційних угруповань і щодо вивезення капіталу;

- дискримінаційний режим – сукупність дискримінаційних заходів різного характеру, застосовується однією країною щодо іншої, як правило, у разі виникнення між ними напружених відносин чи конфронтації.

На двосторонній основі торговельні відносини між країнами регулюються за допомогою договорів та угод, які укладаються на рівні виконавчої влади і мають бути ратифіковані законодавчою владою. Договір про торгівлю встановлює принципи і режим двосторонньої торгівлі. Так, досить важливе для оцінки торговельних договорів питання режиму, який надається на території цієї держави товарам, послугам, капіталу.

На двосторонньому рівні торговельні відносини між країнами регулюються двосторонніми договорами й угодами, які встановлюють юридичну базу для здійснення торгівлі, а на багатосторонньому рівні ці відносини можуть регулюватися міжнародними конвенціями. У практиці міжнародних економічних організацій системи ООН іноді використовується поняття справедливого і недискримінаційного режиму, який не має чіткого визначення і використовується в основному як нагадування про здійснення несправедливих дій у торговельній чи економічній сфері. У більшості торговельних договорів, які підписуються країнами на двосторонній основі, наявне положення про застосування режиму найбільшого сприяння, який став універсальним правилом і підтримується СОТ.

Запитання для самоперевірки

1. Проаналізуйте основні причини використання державою системи ліцензування експорту.
2. Як класифікуються нетарифні заходи за механізмом дії?
3. Назвіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
4. Що є основою вибору способу реалізації експортних квот в Україні?
5. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині ХХ ст.?
6. Назвіть основні види ліцензій.
7. Яка різниця між ліцензією та квотою?
8. Яка сутність політики державних закупівель?
9. Що таке вимоги національного вмісту?
10. Що належить до технічних бар'єрів?

Тестові завдання

1. Коли застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) у випадках порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм;
- б) у випадках, коли відсутня валютна заборгованість країни;
- в) за існування вільної торгівлі.

2. Назвіть період у світовій торгівлі, коли політика нетарифного регулювання досягла свого апогею:

- а) 70-ті роки ХХ століття;
- б) Наприкінці 40-х – початку 50-х років ХХ ст.;
- в) 30-ті роки ХХ ст.

3. До якої із перерахованих груп належить застосування нетарифного методу “вимоги змішування”:

- а) бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту;
- б) бар'єри, що спрямовані на торгіву дискримінацію окремих держав;
- в) методи, що обмежують експорт.

4. Назвіть найбільш популярний метод нетарифного регулювання:

- а) імпортні квоти;
- б) експортні ліцензії;
- в) система “вимоги змішування”;
- г) система міжнародних стандартів.

5. Це визначення, кількісне обмеження обсягів іноземної продукції характеризується як поняття:

- а) імпортна квота;
- б) імпортна ліцензія;
- в) система “вимоги змішування”;
- г) експортна квота.

6. Яке із наведених визначень відповідає поняттю експортна квота:

- а) кількісне обмеження обсягів продукції, що вивозиться;
- б) дозвіл на вивезення товарів;
- в) дозвіл на ввезення товарів;
- г) дозвіл на ввезення та вивезення товарів.

7. Що входить до поняття “глобальні квоти”:

- а) квоти, що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн;
- б) квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням групи країн;
- в) квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни.

8. Яка з наведених форм належить як до квот, так і до ліцензії:

- а) індивідуальна форма;
- б) глобальна форма;
- в) генеральна форма;
- г) групова форма.

9. Дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного часу з визначенням його загального обсягу – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) генеральна ліцензія;
- в) індивідуальна квота;
- г) разова ліцензія.

10. Назвіть рік, коли Україна вперше почала застосовувати режим ліцензування під час імпорту товарів:

- а) 1994 р.;
- б) 1992 р.;
- в) 1996 р.;
- г) 1993 р.

11. Який із наведених способів поділу ліцензії базується на неціновій основі:

- а) розподіл ліцензії за “методом витрат”;
- б) аукціон на конкурентній основі;
- в) система певної переваги;
- г) залежно від кількості вироблених потужностей.

12. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій:

- а) Міністерство економіки України;
- б) Міністерство фінансів України;
- в) Міністерство промислової політики України;
- г) Національний банк України.

13. Коли застосовуються нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) у випадках порушення суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності правових та регулюючих норм;
- б) у випадках, коли відсутня валютна заборгованість країни;
- в) за існування вільної торгівлі.

14. До прихованих методів торгової політики належать:

- а) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар’єри;
- б) субсидії, кредитування, демпінг;
- в) торгові угоди, правові режими, технічні бар’єри, субсидії.

15. Види ліцензій:

- а) відкриті, разові, генеральні;
- б) глобальні, групові, індивідуальні;
- в) генеральні, глобальні, разові.

16. “Добровільне” обмеження експорту передбачає:

- а) квотування вивезення товарів країною виробництва;
- б) введення експортного мита країною виробником;

в) квотування ввезення товарів країною виробництва.

17. Який із перелічених заходів є більш ефективним у процесі регулювання національного ринку споживання:

- а) державна субсидія;
- б) імпортне мито;
- в) імпортна квота.

18. У чому полягає відмінність між застосуванням імпортного мита та імпортної квоти:

- а) в інтерпретації ефекту доходів;
- б) в інтерпретації ефекту споживання;
- в) в інтерпретації ефекту захисту.

19. Під час застосування імпортної квоти ефект доходу полягає у:

- а) перерозподілі доходу від споживачів до фірм, що імпортують товари;
- б) перерозподілі доходу від споживачів до держави;
- в) перерозподілі доходу від національних виробників до іноземних.

20. Який із перелічених заходів завдає країні більшої шкоди в умовах монополії ринку:

- а) імпортна квота;
- б) імпортне мито;
- в) конвенційне мито.

Ситуаційне завдання

Використовуючи графік (рис. 1), який ілюструє внутрішній попит і пропозицію на радіоприймачі в країні, дайте відповідь на такі запитання:

Основи зовнішньоекономічної діяльності

1. Яким буде імпорт телевізорів у країну за відсутності торгових обмежень?

2. Яка ціна на телевізори встановлена на внутрішньому ринку після введення імпортової квоти?

3. Як зміниться національне виробництво і споживання телевізорів?

4. Що показує площа прямокутника FGKJ?

5. Які чисті втрати суспільства від встановлення імпортової квоти?

6. Зробіть порівняльний аналіз використання квоти і тарифу в умовах вільної конкуренції і в умовах монополії.

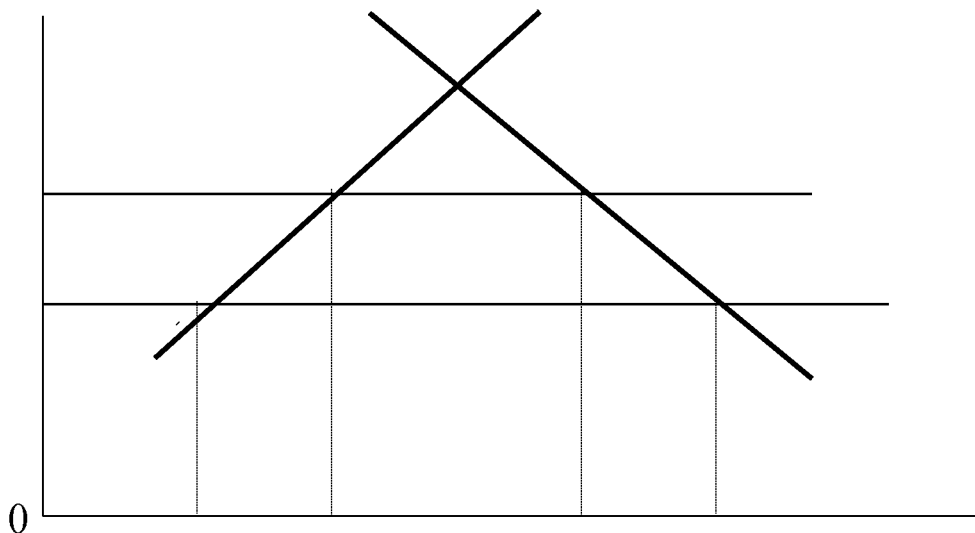


Рис. 1. Встановлення імпортової квоти

РОЗДІЛ 5

ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ВИД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій.
- 5.2. Характеристика функцій лізингу.
- 5.3. Систематизація видів лізингових операцій.

Ключові терміни та поняття: лізинг, оперативний лізинг, ліссор, рентор, орендатор, холдер, орендодавець, рентинг, хай-ринг, рентингова фірма, лізингова компанія, експортний лізинг, імпортний лізинг, розподільний лізинг.

5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій

Закономірністю розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі стало існування різнобічних форм проведення операцій у цій сфері взаємовідносин. Однією з найбільш поширених є проведення лізингових операцій. Світові обсяги інтерлізингових операцій оцінюються в 18–20 млрд дол. США.

Еволюція лізингових операцій свідчить, що лізингові угоди укладалися ще задовго до нової ери в стародавній державі Шумер (місто Ур), коли в оперативний лізинг здавали сільськогосподарських тварин і знаряддя праці. Однак стародавні документи не обмежують сферу орендної практики державою Шумер. Так, інші стародавні цивілізації греків, римлян і єгиптян вважали оренду привабливим, доступним, а іноді єдиним способом придбання обладнання, землі і сільськогосподарських тварин. Історики називають і пізнішу дату: згадка про лізинг є в Законах Хаммурапі близько 1800 р. до н.е., статті яких розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна та ін.

Аристотель (IV ст. до н.е.) в трактаті “Риторика” зазначав: “Багатство полягає у використанні, а не в праві володіння”. Іншими словами, для того щоб отримати дохід, власнику не

обов'язково володіти майном, а достатньо лише мати право користування на нього і в результаті ефективного використання отримувати дохід.

Лізинг у давнину не був обмежений орендою конкретних видів майна, як вважає більшість, але час від часу відбувалися події, які породжували унікальні форми і предмети оренди. Так, у середньовіччі у Венеції в лізинг володарям торговельних кораблів здавали дуже дорогі на ті часи якорі, які після закінчення рейдів поверталися їхнім власникам, а хрестоносці, наприклад, у Сьомому хрестовому поході орендували військові спорядження.

Водночас операції, аналогічні сучасному лізингу, проводились в Англії і США. Значне зростання лізингових угод у цих країнах спостерігалось саме в епоху бурхливого розвитку залізниць і кам'яновугільної промисловості.

Вважають, що саме слово “лізинг” увійшло в лексикон в останній чверті XIX ст., коли в 1877 р. телефонна компанія “BELL”, захищаючи монопольне право на винахід, прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а надавати їх у тимчасове користування. Імпульсом для розвитку теперішньої лізингової мережі в світі стало створення першого лізингового товариства. Його заснувала в Сан-Франциско 1952 р. американська компанія “United States Leasing Corporation”, яка в 1959 р. відкрила свої філії в Англії та Канаді. Саме на цьому етапі укорінилось таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття – “міжнародний лізинг”.

Сучасна лізингова індустрія зародилась на початку 50-х років XX ст. у США й послідовно поширилася на всі континенти. За короткий час лізинг перетворився на один із основних інструментів економічної діяльності. Створення багатьох товариств сприяло модифікації умов лізингових договорів, що дозволило застосувати різні варіанти інвестиційних коштів. З часом вони дістали назву “фінансово-лізингових” товариств і взяли на себе роботу, яка полягала в тому, що для виробників знаходили шляхи збуту товарів за допомогою передачі їх в оренду, а також фінансування угод і пов'язаного з цим ризику.

Враховуючи унікальність розвитку орендних відносин кожної країни, все ж таки існують загальні закономірності, характерні для розвитку оренди від стадії її зародження до стадії розвинутої національної економіки, а саме: використання цієї особливої форми економічних відносин ініціювалося самим розвитком виробничих сил, розвитком процесу загального поділу праці і базувалося на загальному економічному зростанні країни.

На сьогодні єдиного міжнародного поняття “лізинг” (від англ. “to lease”, що означає “брати в оренду”, “наймати”) не існує. Це обумовлено як складним змістом, що відображає цей термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності та оподаткуванні в різних країнах.

У практиці України регулювання лізингових відносин здійснюється Законом України “Про лізинг”, в якому зазначається, що лізинг – це господарча операція, за якою суб’єкт підприємницької діяльності (лізингодавець) передає матеріальні цінності іншому суб’єктові підприємницької діяльності (лізингоодержувачеві) в користування за плату для підприємницької діяльності.

Лізинг також можна розглядати як операцію з розміщення рухомого та нерухомого майна, яке спеціально закуповується лізинговою компанією, стає її власністю, але здається в оренду підприємець.

У більшості випадків лізинг трактується як довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів і споруд виробничого призначення. Тобто йдеться про передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності, або, інакше, – про отримання і виробниче використання майна, що не є власністю користувача.

Європейська федерація національних асоціацій лізингових компаній дає таке визначення: “Лізинг – це договір про оренду заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендатором, водночас товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності”.

Лізинг також можна розглядати як особливий вид інвестиційної діяльності, який полягає у наданні лізингодавцем

лізингоотримувачеві на певний термін і за певну плату предметів лізингу, визначених відповідно до чинного законодавства. При цьому право власності на надані предмети лізингу залишаються у лізингодавця на термін дії договору.

Економічний зміст лізингу полягає у тому, що передача обладнання в тимчасове користування визначає комплекс майнових відносин, які включають у себе як власне договір лізингу, так і інші угоди, наприклад, договір купівлі-продажу, позики. При цьому основою лізингу є передача обладнання в тимчасове користування, а роль купівлі-продажу сприяє здійсненню цієї операції, і, більше того, забезпечує реалізацію всього комплексу відносин на кінцевому етапі.

Тому лізинг – це комплекс майнових відносин, що виникають у процесі надання обладнання у тимчасове користування після його придбання і подальшої передачі в довготермінове користування.

Лізинг має подвійну природу. З одного боку, його можна охарактеризувати як вкладення ресурсів на зворотних засадах в основний капітал, тобто, надаючи орендаторові компоненти основного капіталу, власник у визначені терміни одержує їх назад. При цьому за свою послугу він отримує винагороду у вигляді лізингових платежів, що дозволяє забезпечити реалізацію принципу платності. Отже, за своєю суттю лізинг відповідає кредитним відносинам і зберігає суть кредитних операцій. З іншого боку, оскільки позиковець і позичальник оперують капіталом не в грошових одиницях, а в продуктивних, то за формою лізинг подібний до інвестиційного фінансування, тобто основою лізингової угоди є фінансова (кредитна) операція. Лізингодавець (власник майна) надає лізингоодержувачеві (користувачеві майна) фінансову послугу: він купує майно у власність за повну вартість і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача в кінцевому підсумку відшкодовує цю вартість. Тому, виходячи із фінансового аспекту відносин, лізинг розглядається як одна з форм кредитних надходжень машин і обладнання, як альтернатива традиційному банківському кредитові.

Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах терміновості, зворотності, платності, то можна зазначити, що лізинг – це товарний кредит в основні фонди. Але водночас між ними існують певні відмінності, які можна прокоментувати таким чином (табл.1.5).

Таблиця 5.1

Порівняльна характеристика кредитного та лізингового механізмів

Кредит	Лізинг
Фінансові кошти направляються на будь-яку підприємницьку діяльність	Фінансові кошти направляються на активізацію виробничої діяльності, перш за все на його розвиток і модернізацію
Право користування, так як і право володіння одночасно передаються на товар, але враховуючи те, що проплата цього товару відстрочена	Право користування майном відділяється від права володіння ним. Лізингодавець зберігає право володіння на об'єкт оренди, тоді як право користування переходить до лізингоотримувача
Кредитна угода обумовлена актом купівлі-продажу і існує тільки тому, що відбулась торгова угода	Лізинг не завжди розпочинається з купівлі майна, оскільки лізингова компанія на момент укладення угоди може мати в наявності необхідне майно, і не завжди завершується продажем майна користувачеві, якщо лізингова угода має оперативний характер
Надається в товарній, а погашається в грошовій формі	Кредит, який надається в товарній формі, може погашатись як у попередній матеріально-речовій формі, так і компенсуватись зустрічними послугами, а також продукцією, що виготовляється на цьому обладнанні
Вимагається стовідсоткова гарантія повернення кредиту і виплати відсотків за користування ним	Розмір гарантії знижується на вартість обладнання, що надається у лізинг, яке є гарантом лізингової угоди
Комерційний кредит – це частіше короткостроковий контракт	Лізинг в основному довгостроковий і середньостроковий контракти

5.2. Характеристика функцій лізингу

Процес лізингу опосередковує комплекс майнових відносин, що складаються у зв'язку з рухом майна в натуральній формі між учасниками лізингової операції. Тому лізинг як економіко-правова категорія передбачає особливий вид підприємницької діяльності, спрямований на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів, які регулюються договором лізингу (оренди).

Сутність лізингу, його економічне та організаційне значення можуть бути розкриті більш детально, якщо охарактеризувати функції, які виконує в економіці ця особлива форма діяльності. Усі функції, що виконує лізинг, поділяються на внутрішні, які знаходять своє відображення на рівні підприємства, і зовнішні (народногосподарські), які проявляються на загальноекономічному рівні (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Функції лізингу

Виробнича функція лізингу полягає у оперативному і гнучкому вирішенні лізингоотримувачем своїх виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогого і швидкозношуваного обладнання. Це ефективний спосіб матеріально-технічного переоснащення виробництва і доступ до новітньої техніки, НТП.

Фінансова функція виражена найбільш повно, оскільки лізинг є формою забезпечення вкладень в основні фонди, доповнюючи традиційні канали фінансування: власні кошти, довготермінові кредити, бюджетні та інші джерела.

Збутова функція визначає лізинг як спосіб збуту машин та устаткування, а також є інструментом активного маркетингу. Так, за допомогою лізингу в число споживачів залучаються підприємства, наприклад, які не мають фінансових можливостей придбати обладнання або особливості виробничого циклу, потребують використання певного виду обладнання лише один раз тощо.

Ресурсозберігальна функція визначає роль лізингу в раціональному розподілі ресурсів на підприємстві, що, в свою чергу, впливає на ефективність виробництва. Так, наприклад, з точки зору орендодавця він вирішує альтернативу – чи застосовувати запропоноване в лізинг обладнання, техніку, власними силами орендодавця, але при цьому не забезпечується необхідна ефективність з ряду причин, або здати його в лізинг користувачеві – лізингоодержувачу, який зможе експлуатувати його з більшою віддачою, і як результат, тільки у вигляді орендної плати принести власнику дохід, більший за той, який власник міг би отримати, використовуючи його самостійно.

Не менш важливими є народногосподарські функції лізингу. Розглядаючи їх, необхідно підкреслити, що фінансова функція серед зовнішніх функцій лізингу – це не повторення його внутрішньовиробничої функції. З точки зору впливу на загальноєкономічний рівень, лізинг як особлива форма інвестування робить цей процес привабливим для всіх учасників, стимулює інвестиційну діяльність не лише на мікрорівні.

Лізингова діяльність є, по суті, пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Це відбувається тому, що держава, змінюючи розміри податків, термін амортизації, вводячи певні пільги, стимулює надходження приватних інвестицій у ті чи інші галузі виробництва, що, в свою чергу, сприяє поживленню інвестиційного процесу та швидкому розвитку цих галузей, а отже, підвищенню добробуту суспільства в цілому, стабілізації позицій національної валюти. Таким чином, на макрорівні фінансове заохочення лізингу слугує засобом стимулювання капітальних вкладень в основні засоби, що веде до збільшення продажу нової техніки, оновлення обладнання підприємствами, а отже, до зростання науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці.

Відтворювальну функцію лізингу можна охарактеризувати з точки зору відтворення в загальноекономічному масштабі: в результаті застосування лізингу в загальній ланці взаємовідносин між учасниками лізингового бізнесу формуються нові взаємозв'язки щодо власності і забезпечується ефективне поєднання економічних інтересів різних сфер народногосподарського обігу на окремих стадіях відтворення, всіх господарських суб'єктів, що беруть участь у загальному циклі виробництва, використання, відтворення цього товару (об'єкта лізингу) частково.

На ринку країн світу лізингові операції здійснює багато фірм, різних за формою власності, за правовим статусом, характером контролю і сферою діяльності. У класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти: лізингодавець (власник предмета лізингу), лізингоодержувач (суб'єкт, що користується предметом лізингу), постачальник (продавець, виробник об'єкта лізингу).

Лізингодавцем може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який здійснює лізингову діяльність, тобто передає в користування майно за договором лізингу. Лізингодавцями можуть бути:

- банки та їхні філії, фінансові компанії, кредитні установи, в яких передбачений цей вид діяльності;
- лізингові компанії: фінансові, що спеціалізуються тільки на фінансуванні угоди (оплата майна), або універсальні, що

надають не тільки фінансові, а й інші види послуг, які пов'язані з реалізацією лізингових операцій (технічне обслуговування, навчання, консультації тощо). Їхні переваги – оперативність, мобільність, знання ринку і ситуації на місцях;

- брокерські лізингові фірми;
- будь-яка виробнича або торговельна фірма (товариство), для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має достатню кількість фінансових засобів;

- страхові та пенсійні фонди.

Другим учасником лізингової угоди, як уже зазначалося, є будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує у використання майно за договором лізингу, – лізингоодержувач. Це може бути юридична особа в будь-якій організаційно-правовій формі, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин, який займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець.

Постачальником (продавцем) об'єкта лізингу може бути підприємство-виробник, торговельна організація або інші суб'єкти підприємницької діяльності, які продають майно, що передається згідно з договором лізингу.

Суб'єктами лізингу можуть бути також підприємства з іноземними інвестиціями.

Об'єктом (предметом) лізингу може бути будь-яке майно, що належить до основних фондів (засобів) і яке не заборонено до вільного обігу на ринку, а також нематеріальні активи. З урахуванням цього можна виділити такі групи об'єктів (предметів) лізингу:

а) рухоме майно:

- обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно);

- транспортне обладнання: повітряні, наземні та водні транспортні засоби, обладнання для їх експлуатації (судна, літаки, вертольоти, автомобілі, в тому числі спеціальні, залізничні вагони, контейнери та ін.);

- будівельна техніка;
- засоби телевізійного і дистанційного зв'язку;
- оргтехніка, конторське обладнання;
- ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми тощо;

б) нерухоме майно:

– будівельні споруди і споруди виробничого, торговельного або комунально-побутового призначення;

– споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди).

Таким чином, у лізинг може передаватися будь-яке майно, що не заборонено до вільного обігу на ринку і не знищується у процесі виробничого циклу.

Широке поширення в світовій практиці лізинг дістав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З точки зору лізингоодержувача (орендаря) це такі переваги:

– можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки під час лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво у разі обмежених витрат фінансових (а при міжнародному лізингу – валютних) засобів;

– лізинг припускає 100 % кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; у разі використання звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;

– лізинг дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на період його фактичної експлуатації;

– лізинг дозволяє підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоодержувача;

– лізингові платежі в повному обсязі належать до собівартості продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і, відповідно, знижують оподаткований прибуток;

– майно за лізинговою угодою не зараховується на баланс лізингоодержувача, що не збільшує його активів і звільняє від сплати податку на майно; його вартість не включається у залишок кредитної заборгованості. Це поліпшує фінансові показники підприємства – орендаря і, відповідно, дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (у зв'язку з цим сучасний лізинг часто класифікують як “позабалансове фінансування”);

– у багатьох країнах законодавчо встановлені податкові пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація дозволяє суттєво знизити оподаткований прибуток і термін лізингової угоди);

– порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними тощо; сума платежів може бути постійною або ковзкою; під час її визначення може бути врахована сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); під час використання компенсаційного лізингу лізингоодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;

– лізинг доступний малим і середнім підприємствам, водночас отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематичне; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування;

– лізинг, на відміну від кредиту, дає змогу створити надійніші умови господарювання;

– підвищується ліквідність підприємств-лізингоодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;

– перевагою лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди;

– під час укладання лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;

– Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод у підрахунку національної заборгованості, тобто є можливість перевищити фактичні ліміти кредитної заборгованості, встановлені Фондом для окремих країн (при застосуванні імпортного лізингу).

В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам. Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що за його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Уся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту. Збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

Лізингові фірми від проведення лізингових операцій отримують досить високий прибуток.

5.3. Систематизація видів лізингових операцій

Світова практика протягом понад тридцяти століть напружувала багаточисельні варіанти лізингових угод. При розгляді видів лізингу виходять передусім із ознак їхньої класифікації. До таких ознак відносять: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, термін використання і пов'язану з ним амортизацію майна, обсяг обслуговування, рівень окупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, де здійснюються операції, характер лізингових платежів та ін. Але при всій різноманітності видів або форм лізингу досі не створено чіткої класифікації та більш-менш повного списку видів лізингових угод. Це пояснюється тим, що класифікація видів лізингу ускладнена рядом обставин:

– у правових системах різних країн існують різноманітні трактування “лізингу”;

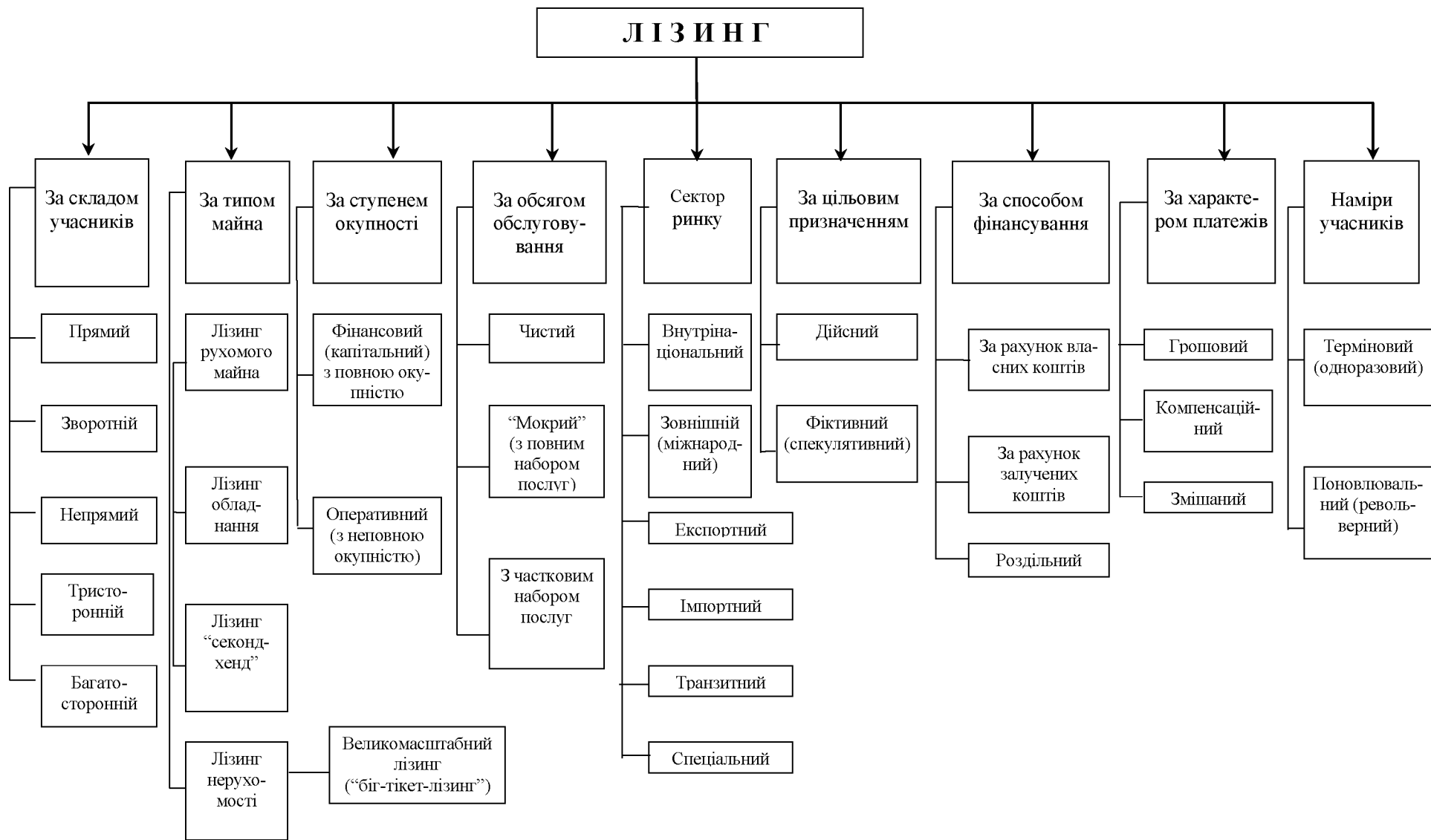


Рис. 5.2. Класифікація лізингових угод

– лізингові угоди не відокремлені одна від одної чіткою межею, і риси того чи іншого виду можуть різними способами поєднуватися на практиці в одному договорі.

Залежно від ознак, що беруться до уваги, лізингові угоди можна класифікувати таким чином (рис. 5.2).

1. Залежно від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють:

Прямий лізинг (двосторонній), при якому власник майна (виробник) самостійно здає об'єкт у лізинг (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Структура прямого лізингу

Тим самим постачальник і лізингодавець поєднані в одній особі. Тобто прямий лізинг – це лізингова угода, за якою лізингове майно передається одним лізингодавцем іншому лізингодержувачеві без втручання третіх сторін. Має місце двостороння угода. У такому вигляді двосторонні лізингові угоди не знайшли широкого поширення, оскільки при збільшенні лізингових операцій виробник, як правило, створює свою лізингову компанію. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, підвищені витрати, знання ринку. Різновидом прямого лізингу є:

– зворотний лізинг або “ліз-бек” (sale and leaseback), характерною ознакою якого є придбання лізингодавцем об'єкта лізингу у власника для подальшої (зворотної) передачі йому ж у лізинг (див. рис. 5.4).

Реалізується цей вид лізингу в основному в тих випадках, коли підприємство (майбутній лізингодержувач) має обладнання, але йому не вистачає засобів для поточної виробничо-

господарської діяльності. Тоді воно знаходить лізингову компанію і продає їй своє майно, але компанія, у свою чергу, здає його в лізинг цьому ж підприємству. Таким чином, у підприємства з'являються грошові засоби, які воно може направити на налагодження виробництва, на поповнення оборотних засобів. Причому договір складається так, що після закінчення терміну його дії підприємство має право викупу обладнання і таким чином відновлює на нього право власності.



Рис. 5.4. Структура зворотного лізингу

Потрібно зазначити, що за цією схемою у лізинг можна здавати і цілі підприємства, а постачальник і лізингоодержувач є однією і тією самою юридичною особою. У світовій практиці зворотний лізинг знайшов ширше застосування порівняно із прямим лізингом.

➤ **Непрямий лізинг** – коли передача майна відбувається через посередників. У цьому випадку йдеться про класичну тристоронню угоду (постачальник – лізингодавач – лізингоотримувач) або про багатосторонню угоду з кількома учасниками від чотирьох до шести–семи і повним набором послуг. Посередник (він же лізингодавець) спочатку фінансує покупку засобів виробництва у виробника і постачає їх користувачеві (орендатору), а потім періодично отримує лізингові платежі від орендатора. Посередниками можуть виступати також брокерські компанії, які займаються пошуком і зведенням суб'єктів лізингової угоди (користувача, постачальника, лізингової компанії, банку тощо) і безпосередньої участі в здійсненні угоди не беруть. Банки можуть бути активними (прямими) учасниками лізингової угоди, а можуть

брати в ній пасивну (непряму) участь, надаючи позики для оплати придбання майна лізингодавцем. В основі більшості лізингових угод лежить саме процедура непрямого лізингу.

2. Залежно від типу майна (об'єкта угоди) розрізняють:

➤ **лізинг рухомого майна** – лізинг транспортних засобів, що не мають жорсткої прив'язки до нерухомих об'єктів (автомобілів, тракторів, комбайнів, літаків тощо), і майна, що легко переміщується. Особливим його різновидом є спеціальний лізинг, згідно з яким об'єкт лізингу виготовляється за спеціальним замовленням лізингоодержувача, враховуючи, що після закінчення дії терміну договору він використовуватиметься лише самим замовником.

Лізинг обладнання – лізинг окремих машин і механізмів або їхніх груп, що не є замкнутим виробничим циклом.

➤ **Лізинг нерухомості** – лізинг будівель, споруд, залізничного транспорту та іншого майна, що має жорстку територіальну прив'язку. В деяких країнах лізингу нерухомості взагалі не існує, а лізингодавець будує чи купує нерухомість за дорученням орендаря і передає йому для використання у виробничих і комерційних цілях з правом викупу або без нього після закінчення дії терміну договору.

➤ **Лізинг “секонд-хенд”**, або лізинг майна, що вже було в експлуатації, – лізинг машин і обладнання, що уже були у використанні або морально застаріли за час зберігання. Використання цього виду лізингу вигідно як постачальникові, так і користувачеві. Підприємство-постачальник самостійно або через лізингову компанію надає в лізинг майно, що було в експлуатації і яке на сьогодні простоює. Тим самим воно компенсує свої збитки від вимушених простоїв. Передбачивши в договорі лізингу термін, коли може знадобитися майно, підприємство-постачальник отримує його назад і знову може використовувати.

➤ **Груповий (великомасштабний) лізинг**, або “біг-тікет-лізинг” застосовується під час оренди майнових комплексів або дорогого майна (заводів, бурових платформ, літаків, суден, космічних об'єктів та ін.) і є різновидом лізингу нерухомості.

3. Відповідно до рівня окупності майна розрізняють фінансовий (finance lease) і оперативний лізинг (operating lease). Це найбільш поширені види лізингу. Існує кілька критеріїв для їхнього розмежування: це і тип орендованого майна, і обсяг обов'язків лізингодавця, і термін використання об'єкта лізингу. Визначень фінансового і оперативного лізингу багато. Наведемо деякі з них.

➤ **Фінансовим (капітальним)** називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає збіг терміну повної амортизації майна і терміну договору). Для оперативного лізингу характерне часткове відшкодування вартості зданого в лізинг майна (термін амортизації довший від терміну договору).

Фінансовий лізинг являє собою лізинг майна з повною сплатою його вартості і характеризується тим, що термін, на який передається майно в тимчасове користування, наближається з тривалістю до терміну експлуатації та амортизації всієї або більшої частини майна. Оперативний лізинг характерний тим, що термін договору лізингу коротший ніж нормативний термін використання майна, і лізингові платежі не покривають повної його вартості.

Фінансовий лізинг – це угода, яка передбачає впродовж своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість амортизації обладнання або більшу його частину, додаткові витрати і прибуток орендодавця.

Оперативний лізинг – це орендні відносини, за яких витрати лізингодавця пов'язані з придбанням та утриманням майна, що здається в оренду, не покриваються орендними платежами протягом одного лізингового контракту.

Фінансовий лізинг – основний вид лізингових операцій, при яких засоби виробництва лізингуються на тривалий термін, близький до терміну амортизації, з можливим у подальшому придбанням лізингоодержувачем майна, що лізингується. Оперативний лізинг – коротко чи середньотермінова оренда, як правило, з неповною амортизацією лізингового майна.

Для більш точного розуміння відмінностей вищезазначених видів лізингу розглянемо їхній порівняльний аналіз (табл. 5.2).

Порівняльний аналіз видів лізингу

Зміст відносин	Характерні риси	
	фінансового лізингу	оперативного лізингу
Юридичні особи, які беруть участь як орендодавці	В основному виступають великі банки, страхові агентства, інвестиційні фонди	Частіше – це виробники обладнання або спеціалізовані орендні компанії
Об'єкт лізингу, що надається в оренду	Обладнання високої вартості з довгим терміном фізичного зносу	Обладнання з високими темпами фізичного зносу
Строк, на який надається майно в тимчасове використання	Наближається за тривалістю до строку експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна	Лізинговий контракт укладається на строк значно коротший, ніж строк амортизації обладнання
Характер лізингової угоди	Передбачається участь третьої сторони (постачальника або виробника – об'єкта угоди)	Двосторонній характер лізингової угоди (лізингодавець – лізингоодержувач)
Зобов'язання по сервісному обслуговуванню, страхуванню майна	Входить до зобов'язань лізингоодержувача	Виконує лізингодавець
Лізингові платежі	Допускається встановлення як фіксованих, так і диференційованих платежів, а також можлива їхня комбінація	Частіше точно фіксуються на весь термін дії договору (мають стандартний характер). Загальний розмір лізингових платежів вищий
Покриття першочергової вартості об'єкта лізингу	Протягом строку договору лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі вартість майна і отримує прибуток від лізингової угоди	Лізингові платежі не компенсують витрати лізингодавця за один строк оренди (майно в лізинг здається багаторазово)
Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу	Переходить до лізингоотримувача в момент передачі йому орендованого майна	Покладено на лізингодавця
Право згідно з договором	Не дозволяється розривати договір під час основного терміну оренди, тобто терміну необхідного для відшкодування витрат лізингодавця	Лізингоотримувач має право достроково розірвати договір і повернути майно власнику
Право власності на орендоване майно після закінчення строку угоди	Об'єкт лізингу переходить у власність до лізингоотримувача, якщо інше не передбачено договором лізингу	Майно, як правило, повертається лізингодавцю

Таким чином, фінансовий лізинг характеризується як оренда обладнання на термін, що наближається до повної амортизації об'єкта лізингу. Довготермінові лізингові операції проводяться в основному для реалізації унікального обладнання, розрахованого на конкретного споживача, і передбачають розробку платежів у кожному конкретному випадку окремо.

Особливістю фінансового лізингу є те, що лізингоодержувач не має права анулювати угоду, не сплативши лізингодавцю загальної суми лізингових платежів, передбачених договором (однак на практиці це відбувається, але в такому випадку вартість операції значно зростає). При цьому сума лізингових платежів за період дії договору включає повну (або наближену до неї) вартість лізингового майна в ціні на момент укладання угоди. Після завершення терміну дії такої угоди лізингоодержувач зможе: повернути об'єкт угоди орендодавцю; скласти нову угоду на короткий термін і за пільговою ставкою; купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю. Реалізація цього виду лізингу передбачає відбір орендодавцем необхідного обладнання, переговори з виробником про ціну і терміни поставки, купівлю обладнання лізинговою компанією і отримання кредиту в банку (рис. 5.5).

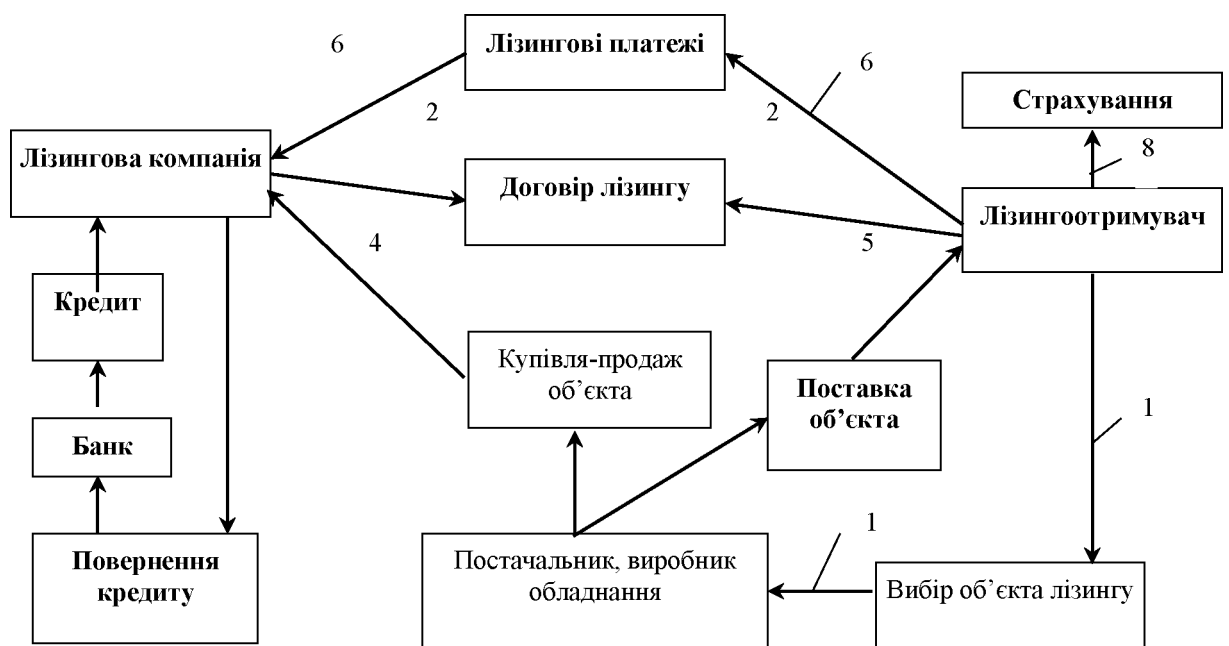


Рис. 5.5. Модель реалізації фінансового лізингу

Оперативний лізинг, на відміну від фінансового, передбачає можливість лізингодавця здавати своє майно в оренду неодноразово впродовж нормативного терміну його служби. Оскільки за період дії одного лізингового договору компенсується лише частина вартості обладнання, то лізингодавець змушений здавати його в тимчасове користування декілька разів, як правило, різним користувачам.

Об'єктом орендних операцій під час цього виду лізингу в основному є стандартне обладнання, щодо якого існує постійний попит на ринку.

Під час оперативного лізингу лізингова компанія купує обладнання, не знаючи наперед конкретного орендаря. Виходячи з цього, лізингові компанії, що займаються оперативним лізингом, повинні досконало знати кон'юнктуру ринку інвестиційних товарів як нових, так і тих, що уже були у використанні. Лізингодавці під час використання цього виду лізингу самі страхують майно та забезпечують його обслуговування й ремонт, щоб зберегти предмет лізингу в гарному стані. При цьому загальний розмір лізингових платежів, зазвичай, вищий ніж при фінансовому лізингу, що пов'язано з більшим ризиком угод та додатковим сервісом послуг лізингодавця.

Після закінчення терміну лізингового договору лізингоодержувач має право пропонувати термін лізингу на інших, вигідніших умовах; повернути обладнання лізингодавцю; купити обладнання у лізингодавця за наявності угоди на продаж за залишковою чи ринковою вартістю. При цьому не виключається можливість реалізації обладнання третім особам.

4. Залежно від обсягу майна, що передається в лізинг, розрізняють:

Чистий лізинг “net leasing” – це лізинг, при реалізації якого основні зобов'язання з обслуговування майна бере на себе лізингоодержувач. Передбачається, що він сплачує усі податки і збори, здійснює страхування і несе всі інші витрати, пов'язані з використанням обладнання. Лізингоодержувач зобов'язаний утримувати об'єкт лізингу в робочому стані, обслуговувати його і

після закінчення терміну лізингу повернути лізингодавцю в гарному стані з урахуванням нормального зносу. Тому в цьому випадку витрати з обслуговування не включаються у лізингові платежі. Звідси і назва: чистий лізинг – “чисті” платежі, платежі “нетто”. Цей вид лізингу характерний для фінансового лізингу.

“Мокрий лізинг” (wet leasing) – це лізинг з повним набором послуг (повний), угоди за яким передбачають обов’язкове повне технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції, які бере на себе лізингодавець. Під час передачі в користування спеціального обладнання зі складними технічними характеристиками має місце “мокрий” лізинг з додатковими обов’язками. Його застосовують, зазвичай, самі виробники обладнання або великі гуртово-торговельні організації, які пропонують, крім вищезазначених послуг, ще й послуги з підготовки кваліфікованого персоналу, постачання сировини, необхідної для роботи обладнання, маркетинг і рекламу готової продукції, що виготовляється орендаром, та ін.

Найважливіша перевага цього виду лізингу – це надання широкого спектра супутніх висококваліфікаційних послуг орендарю лізинговою компанією з можливою участю самого виробника обладнання. Така форма взаємодії учасників лізингу сприяє покращанню експлуатаційних якостей техніки, збільшує обсяг виробництва продукції і сприяє зростанню її конкурентоспроможності. Для лізингоодержувача майна важливо і те, що на кожному етапі життєвого циклу об’єкта лізингу передбачені види сервісних послуг, які коригуються відповідно до змін умов експлуатації лізингового об’єкта.

Потрібно зазначити, що для оперативного лізингу притаманний в основному “мокрий” лізинг. За вартістю це один із найдорожчих видів лізингу.

➤ **Лізинг з частковим набором послуг** передбачає завчасно обумовлений поділ функцій з технічного обслуговування об’єкта лізингу між сторонами угоди. Наприклад, орендар бере на себе відповідальність за дотриманням норм експлуатації майна і його поточне обслуговування, а лізингова компанія

зобов'язується постачати запасні частини впродовж оговореного терміну.

5. Залежно від сектору ринку, де здійснюються лізингові операції, розрізняють:

➤ **Внутрінаціональний**, коли всі учасники угоди перебувають в одній країні.

Зовнішній (міжнародний) лізинг, коли в лізинговій угоді хоча б одна зі сторін або її учасники належать до різних країн. Цей вид лізингу включає також угоди, що укладаються між лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно із зарубіжною фірмою (є спільним підприємством).

Міжнародний лізинг має декілька модифікацій:

➤ **Експортний лізинг**, коли виробник майна або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, а та, в свою чергу, укладає угоду з лізингоодержувачем майна, що перебуває за кордоном. Тобто при експортному лізингу лізингоодержувач є зарубіжною країною (рис. 5.6).

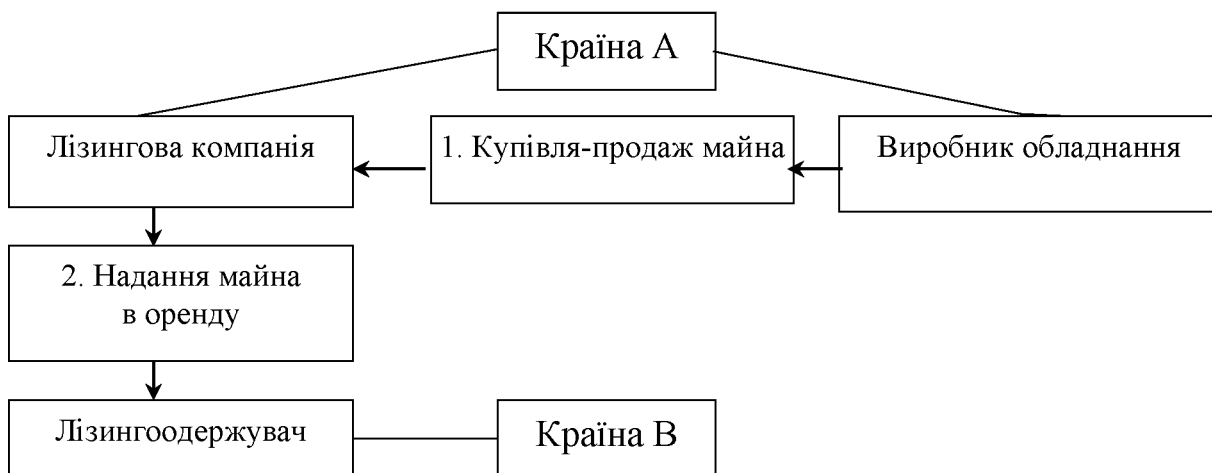


Рис. 5.6 Організація здійснення експортного лізингу

➤ **Імпортний лізинг** – це угоди, в яких лізингодавець купує об'єкт лізингу в іноземній фірмі, а потім надає його вітчизняному лізингоодержувачеві. Тобто при імпортованому лізингу лізингодавець є зарубіжною країною (рис. 5.7).

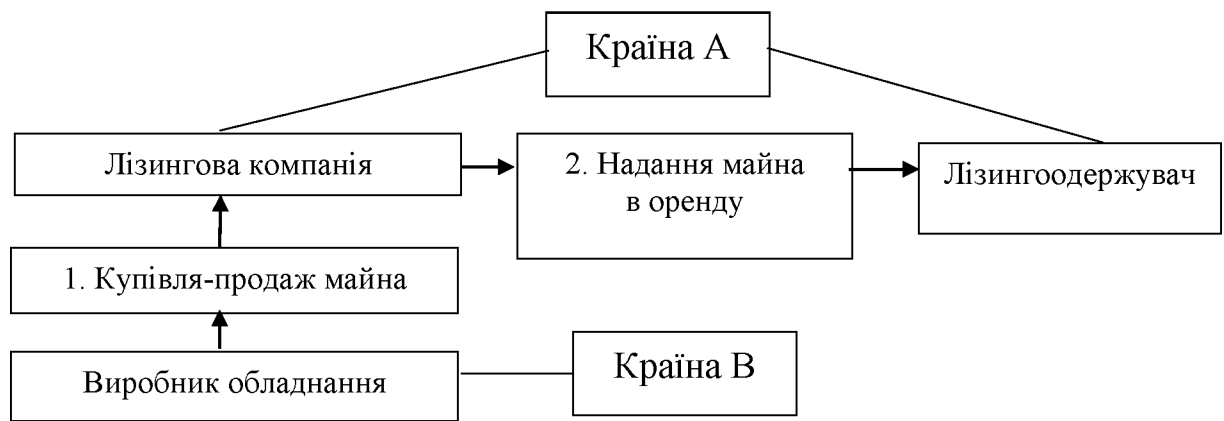


Рис. 5.7. Організація здійснення імпортного лізингу

➤ **Транзитний лізинг**, при якому майно продається лізинговій компанії із іншої країни, а вона, в свою чергу, укладає угоду з орендарем, що перебуває в третій країні (постачальник має своє місцезнаходження в країні А, лізингова компанія – в країні Б, лізингоодержувач – у країні В) (рис. 5.8).

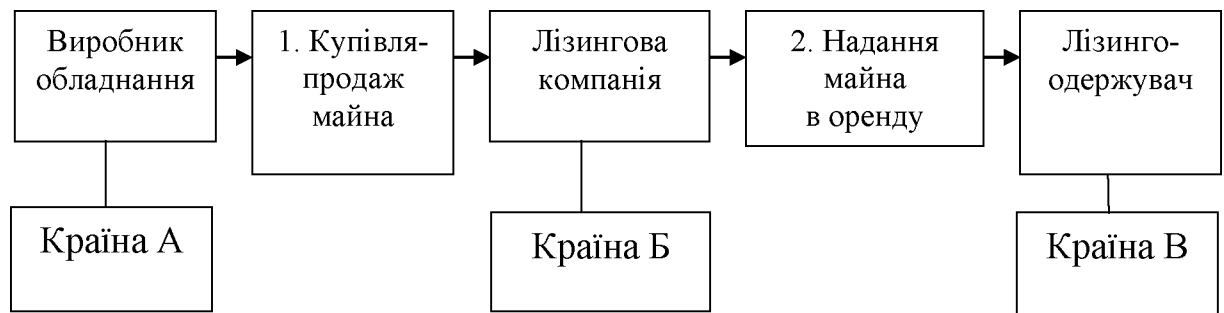


Рис. 5.8. Організація здійснення транзитного лізингу

Згідно з міжнародною практикою більшість транзитних операцій контролюється транснаціональними корпораціями і банками, які мають дочірні лізингові фірми з широкорозгалуженою мережею зарубіжних філіалів і представництв, які взаємодіють з місцевими орендаторами.

Інвестування в транзитний лізинг, порівняно з іншими видами міжнародного лізингу, має для лізингодавця ряд переваг, а саме:

- отримує доступ до місцевих фінансових джерел країни орендодавця;
- зменшує ризик, пов'язаний з обміном валюти;

- розширюється номенклатура обладнання, що здається у лізинг;
- знижуються податкові бар'єри на переказ грошових коштів за кордон;
- знімаються обмеження на діяльність іноземних партнерів-лізингодавців;
- спрощується процедура реєстрації майна на ім'я іноземних власників;
- розширюються іноземні ринки збуту виготовленої продукції.

➤ **Спеціальний лізинг** пов'язаний зі здійсненням великого промислового будівництва.

Отже, узагальнимо поняття міжнародного лізингу – це вид лізингу, характерною ознакою якого є участь у договорі сторін, які перебувають під юрисдикцією різних держав, та перетин майном і платежами державних кордонів.

6. За цільовим призначенням лізинг може бути:

Дійсний, якщо під час проведення угоди отримання податкових і амортизаційних пільг не є основною і визначальною метою. Цей вид лізингу називають ще нормативним лізингом.

Фіктивний (спекулятивний) лізинг полягає у тому, що угода переслідує мету одержати високий прибуток за рахунок отримання необґрунтованих податкових і амортизаційних пільг.

7. Залежно від способу фінансування розрізняють такі види лізингу: за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів і роздільний. Тут мається на увазі передусім спосіб фінансування придбання об'єкта лізингу, який збираються здавати в оренду.

Лізинг за рахунок власних коштів передбачає використання власного капіталу для фінансування лізингових програм. Потрібно зазначити, що придбати предмет лізингу на власні кошти можуть дозволити собі тільки банки, великі промислові або спеціалізовані лізингові компанії, що мають солідний капітал за умови економічної стабільності країни. Тому найбільш поширеною схемою фінансування є лізинг за рахунок залучених коштів.

Лізинг за рахунок залучених коштів (пайовий) – це означає, що лізингові компанії для фінансування великих і дорогих лізингових проектів змушені вдаватися до позичок. У цьому випадку фінансування може здійснюватися одним або декількома банками і фінансовими компаніями.

Отже, лізинг із використанням залучених коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або в кількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80 % зданих в оренду активів.

Роздільний лізинг (leveraged leasing), або лізинг з частковим фінансуванням лізингодавцем. Це найскладніший різновид лізингу, оскільки пов'язаний із залученням різних каналів фінансування і використовується, як правило, для реалізації дорогих проектів. Особливістю цього лізингу є те, що лізингодавець, купуючи предмет лізингу, сплачує зі своїх коштів не всю суму, а близько 75–80 %. Решту суми він бере як позику в одного або кількох кредиторів, або дольову участь може мати постачальник (виробник предмета лізингу). Виплачується борг в міру отримання від кількох клієнтів лізингових платежів протягом усього терміну лізингу. Але в цьому випадку лізингодавець несе відповідальність перед постачальником (виробником) за повне і своєчасне повернення раніше не сплаченої ним частини вартості предмета лізингу.

Таким чином, основний ризик за угодами двох останніх видів лізингу несуть кредитори – банки, страхові компанії, інвестиційні фонди або інші фінансові установи, а повернення позики забезпечують тільки лізингові платежі і майно, що здається в лізинг.

На Заході понад 85 % всіх лізингових угод побудовані на основі роздільного лізингу.

8. За характером лізингових платежів розрізняють:

➤ лізинг з грошовим платежем, якщо всі платежі здійснюються у грошовій формі;

➤ **лізинг із компенсаційним платежем**, якщо платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізингованому обладнанні або у вигляді надання зустрічних послуг;

➤ **лізинг із змішаним платежем**, коли поєднуються перераховані в перших двох випадках форми сплати.

9. Залежно від наміру учасників лізинг може бути:

терміновий – угода заключається на один термін;

поновлювальний (револьверний) – угода продовжується після закінчення першого терміну контракту.

Потреба в револьверному лізингу може виникнути тоді, коли лізингоодержувачеві за технологією послідовно необхідне різне обладнання. В таких випадках, відповідно до вимог лізингової угоди, лізингоодержувач після закінчення визначеного терміну отримує право обміняти орендоване майно на інший об'єкт лізингу.

10. Залежно від тривалості розрізняють такі види лізингу:

короткотерміновий – до одного року;

середньотерміновий – від одного до трьох років;

довготерміновий – більше трьох років.

В економічній літературі часто зустрічаються протилежні думки щодо ототожнення лізингу з такими операціями, як рентинг (renting) чи чартер (charter) та хайринг (hiring). Одні автори розглядають лізинг, хайринг і рентинг як одну і ту саму форму операції, але з довготерміновим та короткотерміновим терміном оренди. Так, до звичайного лізингу відносять довготермінові операції (до 15 років), до хайрингу – середньотермінові (до семи років), а до рентингу – короткотермінові (до трьох років). Проте така класифікація менш обґрунтована. Інколи лізинг, хайринг і рентинг розглядають як окремі форми орендних операцій, а рентинг досить часто подають як прокат. Але все ж таки більшість схиляється до думки, що ці операції є певними видами лізингу. А згідно з критерієм розподілу виділяють якісну ознаку – залежно від того, хто із суб'єктів лізингу є його ініціатором, види лізингу поділяють таким чином:

– звичайний лізинг, коли ініціатором лізингу є лізингоодержувач;

– хайринг, коли рішення про лізинг майна приймає його виробник і посередник – лізингодавець виступає від імені виробника. До угод хайрингового типу належать вербувальний чартер суден і літаків та контрактне наймання автомобілів, сільськогосподарської та шляхобудівної техніки;

– рентинг, при якому рішення про лізинг приймає лізингова компанія чи фірма, яка на короткий термін здає майно, що є її власністю.

Таким чином, класифікація допомагає більш точному і повному розумінню видів лізингу, а звідси – і явища лізингу в цілому, та сприяє подальшому розвитку ефективності економічного механізму лізингових відносин.

Запитання для самоперевірки

1. Дайте характеристику функцій лізингу.
2. У чому суть організації прямої лізингової угоди?
3. Які особливості зворотного лізингу?
4. Як розподіляють лізинг залежно від об'єкта угоди?
5. Що таке фінансовий лізинг?
6. У чому особливості оперативного лізингу?
7. Як класифікують лізингові операції залежно від обсягу майна?
8. Яким чином систематизується лізинг за цільовим призначенням?
9. Яким чином розрізняють лізингові операції залежно від лізингових платежів?

Тестові завдання

1. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу:

- a) застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди;

- б) має можливість, зменшує суму оподаткування;
- в) відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

2. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару:

- а) додаткові платежі;
- б) загальна вартість отримання товару є меншою;
- в) право власності.

3. На яких принципах мають здійснюватися лізингові операції:

- а) вартість лізингу не може суттєво перевищувати вартість аналогічного за терміном банківського комерційного кредиту;
- б) початкова вартість отриманого за лізингом товару не може бути вищою за рівень цін світового ринку;
- в) постачання товарів за імпортною лізинговою угодою не може розглядатись як тимчасове ввезення;
- г) валютна самоокупність не може здійснюватися за рахунок експорту продукції, що виробляється за допомогою об'єкта оренди.

4. Операції, що передбачають довгострокову оренду, мають назву:

- а) “лізинг”;
- б) “хайринг”;
- в) “рентинг”.

5. Назвіть операції, за яких лізингова фірма придбає за повну вартість рухоме або нерухоме майно з метою його надання в оренду фірмі-орендодавця у конкретного постачальника:

- а) фінансова оренда;
- б) оперативний лізинг;
- в) поточна оренда.

6. Яка форма лізингу передбачає купівлю об'єкта оренди після закінчення строку лізингового договору:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) лізбек.

7. Як частіше за все співвідносяться строк дії фінансового лізингу порівняно зі строком амортизації об'єкта оренди:

- а) строк фінансового лізингу дорівнює строку амортизації;
- б) 60–80 %;
- в) строк фінансового лізингу перевищує строк амортизації;
- г) строк фінансового лізингу значно нижчий строку амортизації.

8. Хто за умовами фінансового лізингу здійснює за свій рахунок технічне обслуговування та ремонт обладнання:

- а) орендодавець (лізингодавець);
- б) фірма-виробник експортер;
- в) орендатор (лізингоотримувач).

9. Які головні чинники підвищують рівень ставки платежів в оперативному лізингу:

- а) комерційний ризик;
- б) строк оренди;
- в) різні предмети оренди.

10. На підставі якого документа лізингова фірма сплачує вартість об'єкта оренди фірмі-виробнику під час фінансового лізингу:

- а) протокол прийомки;
- б) лізингова угода з фірмою орендатором;
- в) контракт “купівлі-продажу” з фірмою-виробником;
- г) наряди на постачання від лізингової компанії фірмі-виробнику.

11. Які обов'язки виконує лізингодавець під час укладення фінансової лізингової угоди:

- а) укладає контракт купівлі-продажу з фірмою постачальником;
- б) проводить приймання об'єкта лізингової угоди;
- в) здійснює за свій рахунок монтаж обладнання;
- г) сплачує страхові внески.

12. Які обов'язки виконує орендатор у фінансовому лізинговому контракті:

- а) несе відповідальність за експлуатацію та збереження предмета лізингу;
- б) фінансує лізингову угоду;
- в) удосконалює обладнання – предмет лізингу;
- г) застосовує предмет лізингу на власний розсуд.

13. Який вид лізингових платежів передбачає сплату як суми платежів протягом строку оренди, так і суми платежів у разі викупу об'єкта оренди:

- а) мінімальна лізингова плата;
- б) фіксована загальна сума ліцензійного платежу;
- в) платіж з авансом (депортом);
- г) невизначена орендна плата.

14. Зазначте обов'язки орендатора під час здійснення угоди оперативного лізингу:

- а) здійснює транспортування та несе витрати, що пов'язані з уведенням об'єкта оренди в експлуатацію;
- б) здійснює технічне обслуговування та ремонт об'єкта оренди;
- в) застраховує об'єкти оренди за свій рахунок.

15. Розвиток яких організаційних форм міжнародних орендних операцій передбачає поділ ринку та виконання картельних функцій лізинговими компаніями:

- а) лізингові асоціації;
- б) спеціалізовані лізингові фірми;
- в) торговельно-посередницькі лізингові фірми.

16. Які з наведених міжнародних орендних операцій належать до експортних:

а) орендодавець купує об'єкт оренди у вітчизняної фірми та здає в оренду іноземному орендатору;

б) орендодавець купує предмет оренди в іноземної фірми та надає його вітчизняному орендатору;

в) транснаціональні корпорації здійснюють орендні угоди на території країни перебування філіалів транснаціональних корпорацій з місцевими фірмами.

17. У чому полягає особливість контрактів оренди в міжнародній торгівлі:

а) особливість умов страхування і технічного обслуговування;

б) обмеженість можливостей укладання цих контрактів;

в) вони містять широкий перелік прав і обов'язків сторін у зв'язку з орендними операціями;

г) особливість встановлення термінів виконання.

18. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу:

а) застраховує себе від швидкого морального старіння об'єкта оренди;

б) має можливість, зменшує суму оподаткування;

в) відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

19. Які переваги має міжнародний оперативний лізинг порівняно з купівлею товару:

а) додаткові платежі;

б) загальна вартість отримання товару є меншою;

в) право власності.

20. На яких принципах повинні здійснюватися лізингові операції:

а) вартість лізингу не може суттєво перевищувати вартість аналогічного за терміном банківського комерційного кредиту;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

б) початкова вартість отриманого за лізингом товару не може бути вищою за рівень цін світового ринку;

в) постачання товарів за імпортною лізинговою угодою не може розглядатись як тимчасове ввезення;

г) валютна самоокупність не може здійснюватися за рахунок експорту продукції, що виробляється за допомогою об'єкта оренди.

РОЗДІЛ 6

ЗУСТРІЧНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФОРМА ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

- 6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі.
- 6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі.
- 6.3. Операції за участі продавця у сфері зовнішньоекономічних відносин.
- 6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва.

Ключові терміни та поняття: зустрічна торгівля, компенсаційні угоди, зустрічні закупки, авансові закупки, угоди “світч”, “офсет”, рамкові угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, за зворотним експортом, програма пов’язання експорту та імпорту, співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операції з давальницькою сировиною, бартер.

6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі

Економічна ситуація, що склалася в Україні під час формування державності, обумовлювалася цілою низкою негативних чинників; це передусім неконвертованість гривні, дефіцит валютних коштів, загальна розбалансованість фінансів. За таких умов велике значення для розвитку зовнішньоекономічних зв’язків між країнами має зустрічна торгівля. Операції зустрічної торгівлі – це операції, за яких закупівля продукції супроводжується зворотними поставками товарів з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

Як свідчить світова практика, зустрічна торгівля, тобто пов’язування продажу з купівлею і навпаки не обмежується лише сферою міжнародної торгівлі. Вона використовується і в угодах внутрішньої торгівлі, особливо в період значного дефіциту фінансових коштів на ринку або коли загострюється проблема неплатежів.

Зустрічна торгівля як форма міжнародних торговельних зв'язків виникла в 60-ті роки в торгівлі між Сходом і Заходом. Потім вона поширилась і на інші регіони світової торгівлі (Північ – Південь), а нині широко практикується і у відносинах промислово розвинених країн Заходу.

За оцінками ГАТТ, частка зустрічної торгівлі становить 8–10 % загального обсягу світової торгівлі. Частка угод зустрічної торгівлі в торгівлі між фірмами Сходу і Заходу перевищує її частку в загальному обсязі світової торгівлі і становить 15–20 %.

Основним чинником, стимулюючим збільшення угод зустрічної торгівлі, є особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти в цілому ряді країн. Але необхідно враховувати й інші чинники. Це передусім:

1. Завищення курсу місцевої валюти, через що штучно завищені імпортні ціни мають компенсуватися високими експортними цінами.

2. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами. Як приклад можна навести експорт нафти на бартерній основі фірмами деяких країн-членів ОПЕК, які зобов'язані під час комерційного продажу дотримуватись спільного в рамках цієї організації рівня цін.

3. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нераціональних товарів на світовий ринок. Це має значення для фірм тих країн, які вважають, що маркетингова діяльність коштує занадто дорого або є занадто складною.

4. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.

5. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування. Крім того, зустрічна торгівля ґрунтується на чинниках, які мають більш локальний характер, тобто пов'язані зі специфікою конкретних

товарів, країн і регіонів, що визначає динаміку і сферу операцій зустрічної торгівлі.

Зустрічна торгівля охоплює широкий діапазон форм зовнішньоторговельних угод, які можна класифікувати за трьома групами:

- операції натурального обміну;
- операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем;
- операції в рамках промислового співробітництва.



Рис. 6.1. Форми зустрічної торгівлі

6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі

Операції натурального обміну відомі під назвою бартерних. Під бартером розуміють обмін визначеної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без використання механізму валютно-фінансових розрахунків.

Характерними особливостями бартерної угоди є:

- 1) разовий характер;
- 2) участь у ній найчастіше двох сторін;
- 3) оформлення угоди одним контрактом;
- 4) визначення кінцевої специфікації і обсягу угоди до підписання контракту;
- 5) відносно короткий, порівняно з іншими формами зустрічної торгівлі, термін виконання угоди, який, зазвичай, не перевищує одного-двох років.

Мета, яку переслідують сторони під час укладення бартерних угод, частіше зводиться до однієї або декількох із нижчезазначених:

- 1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;
- 2) спрощення розрахунків;
- 3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;
- 4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.

Зазначаючи про переваги та недоліки бартеру, необхідно чітко розподілити інтереси окремих фірм та інтереси держави в цілому. З точки зору окремих фірм, до переваг бартеру належить, наприклад, можливість розробки нових ринків збуту продукції та послуг. Деякі фірми використовують бартер для забезпечення більшої гарантованості поставок потрібного їм товару. Бартер дає фірмам можливість подолати нетарифні бар'єри та обмеженості, що позитивно відображається на конкурентоспроможності фірм на конкретних ринках, і принести їм значну економію на складських та транспортних видатках.

Держава завдяки бартеру отримує додаткові ресурси. Наприклад, США кошти, отримані від бартеру залишків сільськогосподарських товарів, використовують для утримання армії, зокрема на покращання умов життя особового складу. Крім того, розвинені держави використовують бартер у ситуаціях, пов'язаних із погіршенням умов їхньої торгівлі.

Недоліки бартеру:

1. Обов'язковість збігу потреб партнерів. Продавець, зацікавлений у бартері, змушений шукати покупця, який має той товар, якого потребує продавець.

2. Складність в укладанні бартерних угод порівняно із звичайними комерційними контрактами. Бартер найчастіше пов'язаний з проведенням складних цінових переговорів та з узгодженням кількості зустрічних товарів. При бартерних угодах частіше виникають труднощі в керуванні якістю товарів. У звичайних комерційних контрактах передбачається узгоджена якість предмета угоди. Оскільки бартер передбачає двосторонній обмін, контроль узгодженої якості товарів ускладнюється.

3. Односторонність вигоди в бартерній угоді. У тих випадках, коли контракт укладається під натиском одного із партнерів, в іншій сторони часто виникають труднощі у використанні чи реалізації отриманого зустрічного товару.

4. Великі витрати часу, пов'язані з виконанням угоди. Бартерні угоди потребують тривалішого періоду переговорів, оскільки багато з фірм не знають специфіки товарів, якими обмінюються. З іншого боку, в бартері винагорода, яка виплачується посередникам, дещо вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і становить у практиці західних фірм 1,5–3,0 % (супроти 2,0 %) вартості контракту.

Для здійснення бартерних угод між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності оформляється єдиний договір, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі. У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що експортуються

Основи зовнішньоекономічної діяльності

та імпортуються, виражена в іноземній валюті з обов'язковим вираженням її в доларах США. На кількість товарів, що обмінюються, не впливає зміна цін на світовому ринку. Рух зустрічних потоків товарів відбувається, як правило, одночасно.

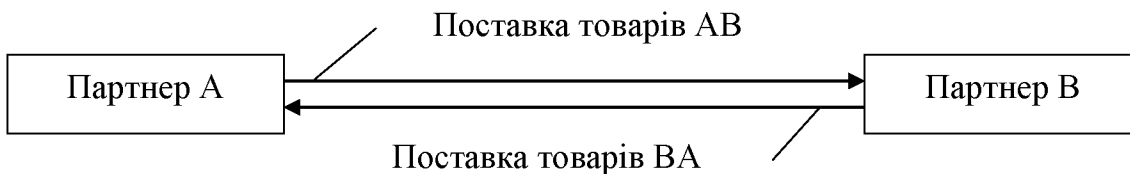


Рис. 6.2.

У бартерних контрактах обов'язково обумовлюються:

1. Предмет контракту.
2. Оцінка вартості товару.
3. Облік виконання зобов'язань.
4. Упаковка і маркування.
5. Повідомлення про відвантаження.
6. Відповідальність сторін.
7. Претензії.
8. Застосовуване право під час вирішення спорів.
9. Інші положення.

Текст починається зі слова контракт, а потім йде № і літера Б, що дає можливість визначити вид контракту, місце і дату підписання угоди, визначення контрагентів із зазначенням країни і міста, назви підприємств і фірм.

На відміну від інших контрактів у бартерних контрактах сторони виступають під назвами “Підприємство”, “Фірма” тощо. Оцінка вартості постачальних товарів здійснюється з метою збалансованості взаємних поставок, контролю за виконанням взаємних зобов'язань і можливого врегулювання питань щодо претензій. У цьому пункті зазначаються умови поставки згідно з Інкотермс-90. Термін розрахунків за бартерними контрактами не має перевищувати трьох місяців.

У пункті “Упаковка і маркування” обумовлюється упаковка відповідно до характеру товару, яка має забезпечувати його збереження під час транспортування. Особливі умови упакування

зазначаються у додатках 1 і 2. Обов'язковою умовою є те, що в кожне вантажне місце має бути вкладено пакувальний лист із зазначенням переліку упакованих предметів, кількість, номер місця, маса брутто і нетто, назви сторін за цим контрактом.

Пунктом “Повідомлення про відвантаження” сторони зобов'язують себе повідомляти дату і час відвантаження товару, які засвідчуються обумовленими сторонами документами.

Пункт “Відповідальність сторін звільнення від відповідальності” передбачає умови, за яких контрагенти мають право вимагати відшкодування за порушення відповідних умов контракту.

За бартерним контрактом сторони мають право пред'являти претензії з обов'язковим додатком документів, що обґрунтовують ці претензії. Контракт обумовлює, що спори і розбіжності вирішуються шляхом переговорів між контрагентами. Лише у виняткових випадках сторони звертаються в арбітраж. Цей пункт контракту передбачає, що якщо виникають спори, не передбачені контрактом, у відносинах сторін, вони підлягають загальним нормам цивільного законодавства України.

У пункті “Інші положення” обумовлюється, що сторони не мають права передавати свої повноваження третім особам, усі зміни мають бути підписані уповноваженими на те особами, контракт набуває чинності з дати його підписання.

У додатках 1, 2 чітко обумовлюється назва товару, кількість, якість відповідно до чинних ГОСТів і згідно з сертифікатом, що видається підприємством, гарантії, термін пред'явлення претензій.

6.3. Операції за участі продавця у сфері зовнішньоекономічних відносин

До операцій, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупівлі;
- авансові закупівлі;
- угоди типу “світч”;

- угоди типу “офсет”;
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- угоди щодо зворотного експорту;
- програми пов’язування імпорту та експорту;
- обов’язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

У здійсненні операцій цього виду використовуються гроші як міра вартості і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватися зі зміною ринкової ситуації. Продавець самостійно реалізує товари для отримання виручки за свої поставки.

Комерційна компенсація передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. У такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі. Умови початкової і зустрічних поставок визначаються в одному контракті. У ньому ж може бути передбачено взаємне задоволення інтересів партнерів у будь-якій формі, наприклад, часткова оплата початкової поставки чи інше.

Зустрічні закупівлі є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання. При цьому підписуються два контракти, в яких фіксуються сума і термін поставки, і можуть не вказуватись конкретні товари, які закуповуються за зустрічними зобов’язаннями. Платежі за початкову і зустрічні поставки виконуються незалежно один від одного.

Під час авансових закупівель сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закуповує у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари. Набір товарів може бути довільним.

Змістом операції типу “світч” є передача експортером своїх зобов’язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні. Такі операції застосовуються у поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі (крім бартерної).

У розглянутих вище комерційних операціях немає жодного виробничого чи технологічного зв'язку між товарами. До продажу чи обміну надходять готові товари.

Угоди “офсет” застосовують переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна. В таких угодах країна, яка закупає майно за кордоном, виставляє зустрічні вимоги компенсаційного характеру до експортера, включаючи вимоги налагодити спільне виробництво закупівельної техніки в країні-імпортері, здійснити зустрічні закупівлі товарів, передати технологію виробництва виробів, вимоги про обов'язкове залучення фірм країни-імпортера як субпідрядників у будівництві об'єктів, вимоги про залучення зарубіжних інвестицій, пов'язаних з передачею технологічного і керівничого ноу-хау.

Угоди “офсет” поділяють на прямі та непрямі. Прямий “офсет” пов'язаний безпосередньо з відшкодуванням затрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера. Непрямий “офсет” передбачає відшкодування частини вартості поставлених виробів зустрічними поставками товарів, не пов'язаних з обороною. Іноді в таких угодах компанія-експортер наймає субпідрядників фірм країни-імпортера або використовує компоненти і сировину виробництва місцевих фірм, які в іншому випадку завозилися б із-за кордону. Наприклад, великий західний консорціум у своїй комерційній пропозиції на електрифікацію залізниць у Новій Зеландії передбачає виробництво частини компонентів та вузлів, а також розробку дизайну, інжинірингові та будівельні послуги із залученням новозеландських фірм, що виявилось вирішальною умовою під час прийняття позитивного рішення тендерним комітетом.

У разі рамочних угод західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер. Експорт західної фірми, який здійснюється у рамках угоди, обумовлює виникнення зустрічних обов'язків з боку фірм країни-імпортера. Як варіант, експортна виручка західної фірми може зараховуватись на спеціальний умовний рахунок банку країни-імпортера і є джерелом платежу

різним постачальникам зустрічних товарів з цієї країни. Західна фірма, таким чином, сприяє розвитку експорту приймаючої країни і отримує, згідно з існуючою практикою, винагороду в розмірі від 3 до 10 % суми експорту. Специфіка рамочних угод у тому, що вказаний механізм діє не для окремої, разової угоди, а на постійно діючій довготерміновій основі.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі належать до категорії нечисленних угод, 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.

Угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів з метою їхнього подальшого імпорту є відокремленим видом позитивної зустрічної торгівлі і націлені на довготермінові імпортні поставки стратегічної мінеральної сировини та інших ресурсів. Відмінність цього виду угод від угод позитивної зустрічної торгівлі полягає у мотивації західного партнера, який у цьому випадку більш зацікавлений не в реалізації власного обладнання, а в зустрічних довготермінових поставках сировини. За оцінкою американських експертів, в середині 30-х років ФРН, Японія, Франція ввозили в рамках таких угод близько 79 млн т стратегічної мінеральної сировини, включаючи залізу, нікелеву, марганцеву руду, боксити, алюміній, хром, вольфрам та інші товари.

Угоди щодо зворотного експорту використовують для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон. У ряді випадків західна фірма-експортер стикається з дилемою: продовжити дебіторську заборгованість інопокупця з країни з валютними обмеженнями або отримати компенсацію в місцевій валюті країни-імпортера. Одним із варіантів виходу з такого становища є закупівля за місцеву валюту певного товару в країни-імпортера і реалізація цього товару за кордоном з ВКВ. Успіх таких угод залежить від того, наскільки жорстким є експортний контроль у країні-імпортері.

Програми пов'язування імпорту та експорту передбачають застосування преференційного режиму під час видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладенню експортних угод для національних фірм держави-імпортера. Такі програми характерні для країн, що розвиваються з великою сумою зовнішнього боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввозу тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Оскільки за такими програмами відповідальність за зустрічний експорт покладається не на зарубіжного постачальника, а на місцеву імпорتنу фірму, остання, як правило, перекладає цю проблему на західного партнера. В кінцевому підсумку перед західною фірмою постає дилема: здійснити угоди зустрічної торгівлі або зовсім пропустити можливість укласти угоду.

Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера, полягають у тому, що уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту. Це, передусім, зобов'язання фірми експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування, забезпечити зайнятість місцевого персоналу, використовувати певну частку місцевих компонентів та вузлів і передати технологічне та управлінське ноу-хау місцевому персоналу.

Відмінність цього виду угод від власної зустрічної торгівлі полягає у тому, що тут метою західних фірм є не продаж обладнання, а здійснення прямих зарубіжних капіталовкладень. Нині, за оцінкою західних економістів, майже 40 країн світу, в тому числі і деякі промислово розвинені країни (наприклад, Канада), використовують подібні обмеження.

Отже, різновиди товарообмінних угод і форм зустрічної торгівлі різноманітні. Вміле використання цих форм виробниками-учасниками ЗЕД може стати запорукою їхньої успішної діяльності на зовнішньому ринку.

6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва

На відміну від попередніх, операції в рамках промислового співробітництва (співробітництво на компенсаційній основі, виробнича кооперація) пов'язані з виробничою сферою: передбачають особливий вид зустрічних поставок.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням коштом виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції. Найтриваліші стійкі зв'язки між торговими партнерами, за яких торгівля є частиною промислового співробітництва, забезпечують виробниче кооперування. Найпоширенішими його видами є:

- підрядне кооперування;
- договірна спеціалізація;
- спільне виробництво.

Під час підрядного кооперування одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та ін.). За необхідності замовник може передати підряднику технологію, креслення і специфікації, обладнання і матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин і етапів виробничих програм.

Спільне виробництво організовується для здійснення конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. При цьому партнери тісно взаємодіють на всіх етапах, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування. Таке співробітництво оформляється як тимчасово договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляють контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Однією із форм зовнішньоторговельних угод під час здійснення зустрічної торгівлі є операції з давальницькою сировиною.

Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах – це операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20 % загальної вартості готової продукції. При цьому давальницькою сировиною вважається сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з подальшим поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або ввезенням до іншої країни. Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої вироблено цю продукцію, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

У цих угодах суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину, виступає як замовник, а суб'єкт господарської діяльності, який здійснює переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини, як виконавець. Під готовою продукцією розуміють продукцію чи товар, який вироблений з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за

ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але на більш ніж 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини.

У випадку вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому в контракті, за межі митної території України у період, обумовлений законодавством, вексель погашається, і ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Вексель погашається також у разі часткового вивезення готової продукції, передбаченого умовами контракту, за межі митної території України, якщо український виконавець документально підтвердить оплату ввізного мита, податків та зборів, які мали бути сплачені під час ввезення в Україну частини сировини, з якої вироблено не ввезену в Україну готову продукцію. Для визначення суми платежу мита, податків та митних зборів вартість давальницької сировини перераховується у національну валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу за векселем. Облік векселів ведеться державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця.

У випадках невивезення обумовленого у письмовому зобов'язанні обсягу готової продукції з виконавця до бюджету, до якого він сплачує податок на прибуток, стягується пеня у національній валюті України за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка митної вартості давальницької сировини, але не більше контрактної вартості невивезеної готової продукції. Пеня сплачується у національній валюті України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу після фактичного відвантаження продукції іноземному замовнику.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, мають право на отримання дозволу на відстрочення оплати векселів на підставі кредитної угоди, укладеної українським виконавцем з податковою інспекцією за його місцезнаходженням до дня фактичного відвантаження готової продукції іноземному замовникові. За користування кредитом суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності вносять до бюджету, до якого виконавець сплачує податок на прибуток, плату у розмірі 0,5 облікової ставки Національного банку України, що застосовується на день продовження терміну платежу за векселем або погашення письмового зобов'язання.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що ввозиться на митну територію України, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії зазначеного векселя, завізованого (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця. Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України, і тієї, що вивозиться з цієї території, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії векселя та копії ввізної вантажної митної декларації. Підставою для погашення векселя є подання українським виконавцем державній податковій інспекції копії вивізної вантажної митної декларації.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, і вивозиться з неї, не обкладається вивізним (експортним) митом та іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком спеціального призначення.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції, походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником, може реалізуватися на загальних підставах на митній території України шляхом укладення іноземним замовником контракту з покупцем готової продукції. Підставою для погашення векселя у разі реалізації готової продукції або її частини на митній території України є подання українським виконавцем державній податковій інспекції ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), копії зазначеного контракту та копії актів здачі-приймання готової продукції, взятих на облік державною податковою інспекцією за місцезнаходженням покупця готової продукції, довідки про сплату ввізного мита, інших податків та зборів, якщо такі запроваджено щодо аналогічних імпортованих товарів. Розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини можуть провадитися у грошовій формі шляхом виділення частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно за згодою замовника та виконавця.

Запитання для самоперевірки

1. У чому полягає специфіка проведення бартерних угод?
2. Дайте характеристику основним формам зустрічної торгівлі.
3. Яке місце посідають операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних зв'язках України?
4. Назвіть особливості розмитнення вантажів із давальницькою сировиною?

5. Який вид зустрічної торгівлі належить до операцій натурального обміну?
6. Дайте визначення операції “світч”.
7. У чому полягає специфіка проведення рамочних угод?

Тестові завдання

1. Що розуміють під поняттям “ввезення в Україну та вивезення з України”:

- а) фактичне переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів;
- б) ввезення на митну територію України за умови зворотного вивезення за її межі;
- в) ввезення на митну територію України, вивезення з цієї території товарів та інших предметів.

2. Що є необхідною умовою підтвердження про отримання імпоротної частини бартерного контракту:

- а) вантажна митна декларація на імпорт товарів;
- б) вантажна митна декларація на експорт товарів;
- в) вантажна митна декларація за даним зовнішньоекономічним контрактом.

3. Чи нараховується імпортне мито на товари, вироблені з давальницької сировини українського замовника:

- а) ні, не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 90 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації;
- б) нараховується;
- в) не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 30 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації.

4. Чи нараховується імпортне мито на давальницьку сировину, що ввозиться в Україну:

- а) нараховується;

- б) не нараховується;
- в) нараховується і сплачується.

5. Чи сплачується імпорតне мито під час ввезення на територію України давальницької сировини:

- а) ні, не сплачується;
- б) так, сплачується;
- в) сплачується якщо готова продукція не вивозиться через 30 днів.

6. Чи сплачується експортне мито під час вивезення давальницької сировини з України:

- а) нараховується, але не сплачується;
- б) нараховується і сплачується;
- в) не нараховується і не сплачується.

7. Система митного контролю за операціями з давальницькою сировиною передбачає:

- а) можливість ввезення та вивезення давальницької сировини через різні митні пости;
- б) обов'язковість ввезення та вивезення давальницької сировини через один митний пост;
- в) можливість ввезення через зовнішній митний пост, а вивезення через внутрішній.

8. У якому випадку не справляють митні платежі під час вивезення готової продукції, виробленої з давальницької сировини іноземного замовника:

- а) коли готова продукція вивезена у повному обсязі, передбаченому у контракті, за межі митної території України у зазначений період;
- б) коли готова продукція повністю реалізована на території України у зазначений період;
- в) коли готова продукція частково вивезена за межі митної території України під час погашення векселя у зазначений період.

9. *Контрактна вартість готової продукції, яка підлягає ввезенню на митну територію України, повинна:*

- а) бути менше митної вартості давальницької сировини;
- б) дорівнювати митній вартості давальницької сировини;
- в) бути більшою за митну вартість давальницької сировини.

10. *Чи обкладається експортним митом готова продукція, яка вироблена з давальницької сировини:*

- а) ні;
- б) так;
- в) обкладається, але за преференційними ставками.

11. *За якими ставками сплачується ввізне мито на готову продукцію, вироблену з давальницької сировини з метою її реалізації на митній території України:*

- а) пільговими;
- б) преференційними;
- в) повними.

12. *Що є об'єктом нарахування пені у випадку не ввезення готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини українського замовника:*

- а) вартість неповерненої готової продукції;
- б) вартість сировини;
- в) вартість нарахованих митних платежів.

13. *Який вид зустрічної торгівлі передбачає безвалютний, але оцінений обмін товарами:*

- а) бартер;
- б) зустрічні закупівлі;
- в) викуп застарілої продукції.

14. *Хто виступає ініціатором зустрічної торгівлі:*

- а) імпортер;
- б) експортер;
- в) як імпортер, так і експортер.

15. Яка форма зовнішньої торгівлі передбачає повний або частково збалансований обмін товарами:

- а) бартер;
- б) компенсаційні операції;
- в) комплектація імпортованих закупівель;
- г) операції з давальницькою сировиною.

16. Які переваги мають операції з давальницькою сировиною порівняно з операціями на компенсаційній основі:

- а) мають відстрочку митних платежів;
- б) створюють нові робочі місця;
- в) привносять нову технологію.

17. На який строк дається відстрочка на сплату митних платежів та податків при здійсненні імпортованих операцій з давальницькою сировиною підприємствами України:

- а) 90 календарних днів;
- б) 30 календарних днів;
- в) 120 календарних днів.

18. Кому належить право власності на готову продукцію, вироблену з давальницької сировини:

- а) іноземному замовнику;
- б) вітчизняному виконавцю;
- в) сторонам відповідно до контракту.

19. В якому випадку відбувається погашення векселя під час операцій з давальницькою сировиною:

- а) повернення готової продукції в повному обсязі до країни замовника;
- б) оформлення контракту (отримання дозволу) на відстрочення платежу;
- в) авізування векселя в Державній фіскальній службі України.

Ситуаційне завдання

Визначити суму платежів, які необхідно сплатити при ввозі в Україну продукції, що визначена як давальницька сировина у випадках:

- 1) вивозу готової продукції протягом 90 календарних днів;
- 2) вивозу готової продукції протягом 120 календарних днів;
- 3) реалізації 50 % готової продукції в Україні.

Таблиця 1

Вихідні умови до розрахунку

1.	Найменування товару	трикотажне полотно
2.	Код товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності	60.01
3.	Країна-експортер	Італія
4.	Ціна за одиницю	0,36 дол. США/м
5.	Загальна кількість	4 000 м
6.	Умови постачання	CIF
7.	Готова продукція	пальта чоловічі
8.	Загальна кількість готової продукції	1 000 шт.
9.	Курс НБУ, що діє на момент пред'явлення векселя до оплати	30,0 грн/дол. США

Таблиця 2

Структура витрат до ціни контракту

№ з/п	Витрати	Питома вага витрат до ціни контракту
1.	Ціна контракту на умовах постачання CIF	100 %
2.	Витрати в порту навантаження	3 %
3.	Витрати на навантаження судна	5 %
4.	Морський фрахт	14 %
5.	Експортні платежі	1 %
6.	Страховання FRA (морське)	7 %
7.	Послуга експедитора	4 %
8.	Витрати на розвантаження в порту призначення	5 %

Додаток:

1. ПДВ – 20 %.
2. Митний збір відповідно до нормативних документів.
3. Ставка мита та акцизного збору відповідно до нормативних документів.

РОЗДІЛ 7

СУТЬ І СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів під час укладання зовнішньоекономічної угоди.

7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту.

7.3. Характеристика базисних умов контрактів та їх вплив на загальну вартість контракту.

7.4. Механізм міжнародних розрахунків та фінансові умови зовнішньоторговельних угод.

Ключові терміни та поняття: міжнародний контракт купівлі-продажу, умови контракту: обов'язкові, додаткові, універсальні (типові), індивідуальні; умови «інкотермс», E – умова (EXW), F – умови (FCA, FAS, FOB), C – умови (CFR, CIF, CPT, CIP); D – умови (DAT, DAP, DDP).

7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів під час укладання зовнішньоекономічної угоди

Однією із найбільш важливих проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка і укладення зовнішньоекономічного контракту. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, інших законів, міжнародних договорів України. Суб'єкти

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

зовнішньоекономічної діяльності при визначенні тексту контракту можуть використовувати відомі міжнародні торговельні рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо вони не заборонені безпосередньо і у винятковій формі законодавством України.

Від того, наскільки кваліфіковано складено зовнішньоекономічний контракт, залежить не тільки прибутковість або збитковість конкурентної експортно-імпоротної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за цими операціями, як правило, значно більші ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Це пов'язано з великими витратами під час розгляду зовнішньоторговельних контрактів у міжнародних арбітражних судах, жорсткими законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україну тощо.

На етапі підготовки до укладення ділової угоди, контракту особлива увага приділяється переговорам.

Переговори – це процес, під час якого відкрито висувуються пропозиції з метою досягнення угоди про взаємні поступки чи реалізацію загального інтересу сторін. Переговори передбачають попередню підготовку, знайомство з перепискою і розробку плану дій.

Переговори починаються за двох умов:

- 1) спільність інтересів партнерів;
- 2) конфлікт інтересів.

Спільність інтересів може бути двох видів:

- 1) ідентична, тобто сторони мають одну і ту саму мету (наприклад, підписання контракту);
- 2) неідентична, коли сторони прямують до різної мети (підвищення та зменшення ціни контракту).

Тактика і стратегія переговорів. Під тактикою ведення переговорів розуміють позицію чи маневр у кожний конкретний момент переговорів. До тактичних прийомів належать: значущість першої пропозиції, частота поступок, внесення останньої пропозиції тощо.

Комбінація прийомів – це стратегія ведення переговорів, тобто стратегія визначається як серія тактик і обумовлюється рядом факторів, а саме:

- можливість досягнення угоди;
- час, необхідний для досягнення угоди;
- характер угоди;
- ступінь допустимості згоди і обов'язків, які впливають із угоди.

У міжнародній практиці виділяють чотири основні теорії стратегії переговорів: жорстка, помірної жорсткості; м'яка стратегія і справедлива стратегія.

Жорсткі переговори базуються на політиці натиску щодо прийняття пропозицій і застосовуються, як правило, у випадках, коли одна із сторін відчуває перевагу на ринку, наприклад, імпортери при перевищенні пропозиції над попитом.

М'яка стратегія застосовується у тих випадках, коли обидві сторони мають рівні переваги, взаємно зацікавлені в досягненні угоди: обидві ініціативні. За теорією м'якої стратегії на переговорах партнери мусять робити поступки щодо іншої сторони. Для успішного ведення переговорів рекомендується починати із завищених вимог з подальшими поступками.

Теорія помірної жорсткості пропонує серединну стратегію між жорсткими та м'якими переговорами і націлює на те, щоб, з одного боку, змусити партнера піти на поступки, а з іншого – уникнути можливості недосягнення домовленості. Йдучи на поступки, потрібно добиватися зустрічних поступок. Таким чином, поступки не призводять до м'якості. У рамках теорії “поступка-зближення” можливі два типи поведінки партнерів:

- кожна позитивна ініціатива одного із партнерів викликає відповідну поступку іншого;
- поступка одного партнера призводить до “жорсткої” поведінки іншого.

Теорія справедливої стратегії припускає, що партнери, які ведуть переговори, мають висувати допустимі пропозиції. Але на практиці переговорів важко визначити, яке рішення буде

справедливим. Інколи перші жорсткі пропозиції ведуть до належного кінцевого результату, коли партнер не знає про можливості поступок іншої сторони.

У процесі переговорів кожен із партнерів керується подвійною мотивацією. З одного боку, він прагне одержати максимальний власний прибуток (конкурентна поведінка), з іншого – досягнення угоди (кооперативна поведінка).

Переговори проходять успішно лише за умов, що обидві сторони демонструють кооперативну поведінку. Проблема тільки в тому, щоб з'ясувати, за яких умов кооперативна поведінка поступається місцем конкурентній.

Зближення позицій на переговорах (аккосіодація) можливе за таких обставин:

- мають бути узгоджені питання, які плануються обговорити;
- узгоджений порядок обговорення питань;
- повага до частково досягнутих угод, наприклад, окремі раніше узгоджені параграфи і т. ін.;
- добросовісне ведення переговорів;
- взаємність поступок, які ведуть до компромісу;
- з'ясування аргументів, на яких базується точка зору партнерів.

Щоб переговори щодо укладення контракту були успішними, необхідно:

1. Перед початком переговорів домовитися про конфіденційність, і, як правило, укласти договір про наміри. Протокол про намір не має юридичної сили, але в ньому зазначається мета, предмет, основні умови контракту.

2. Продумати склад делегації, чи є потреба в паралельності делегацій.

3. Підготувати членів делегації до переговорів, а також опрацювати документи до переговорів, узгодити умови з усіх параметрів, особливо щодо цін, форми розрахунку, термінів. Підготувати проект контракту.

4. Вивчити фінансовий стан фірми-контрагента, виконавчу дисципліну.

5. Виробити тактику і стратегію проведення переговорів.

6. Розробити програму прийому делегацій.

Процес переговорів відбувається з дотриманням правил, з яких основними є такі:

1. Якщо переговори вестимуться з основних питань контракту, то мають бути присутні головні особи – президент, директор і тощо, якщо з питань, що стосуються технічних умов, то їхні замісники.

2. Під час проведення переговорів не допускається ведення стенограм, магнітофонних записів.

3. Бажано знати мову партнера, але вести переговори потрібно рідною мовою.

4. Переговори веде одна особа. Не допускаються переговори між членами делегацій. На це необхідно мати дозвіл голови переговорів.

5. Не запізнюватися.

6. Уникати повторних обговорювань предмета переговорів, оскільки це призводить до прийняття небажаних умов контрактів.

7. Необхідно заздалегідь правильно оцінити зацікавленість партнера щодо обговорюваних питань. Під час переговорів з'ясувати допустимі умови, на яких партнер може підписати контракт, без нав'язування йому своєї думки і демонстрації зацікавленості в угоді.

8. Під час переговорів необхідно постійно контролювати не тільки свої дії, а й дії партнера.

9. Переговори мають відбуватися у напівофіційній, ненапруженій, ввічливій формі.

10. Ініціатива переговорів на тій стороні, яка краще підготовлена до переговорів.

11. У процесі переговорів виникають непередбачені запитання, на які важливо відповісти. В іншому випадку переговори щодо цих питань варто перенести.

7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту

Текст зовнішньоекономічного договору (контракту) складається відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201 . Згідно із цим Положенням у зовнішньоекономічному договорі обов'язково має бути відображений увесь спектр правових відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. За чинним українським законодавством, права і обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладення, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту). Практично під час укладення договору (контракту) неможливо передбачити усі запитання, що можуть виникнути під час його виконання. Тому сторони в кожному конкретному випадку вирішують самотійно, які з умов будуть суттєвими і обов'язковими.

До обов'язкових умов укладення контракту належать:

1. Преамбула.
2. Предмет контракту.
3. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
4. Базисні умови поставки товарів.
5. Ціна та загальна вартість контракту.
6. Умови платежів.
7. Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг).
8. Упаковка та маркування.
9. Форс-мажорні обставини.
10. Санкції та рекламації.
11. Арбітраж.
11. Юридичні адреси.

У преамбулі визначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, подається скорочене

визначення сторін як контрагентів (“Продавець”, “Покупець”, “Замовник”, “Постачальник” тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення контракту (статут підприємства, установчий договір тощо).

Предмет контракту визначає вид контракту і містить інформацію про конкретний товар (роботи, послуги), який один із контрагентів зобов’язаний поставити іншому із зазначенням точного найменування марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Специфікою контрактів щодо зустрічної торгівлі є визначення точного найменування зустрічних поставок (або назви товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід’ємною частиною контракту, про що робиться відповідне застереження у тексті договору. Для бартерного контракту специфікація має бути збалансованою за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг). Якщо це контракт щодо переробки давальницької сировини, то обов’язково має бути відображена відповідна технологічна схема такої переробки.

У пункті “Кількість та якість товару” обумовлюється залежно від номенклатури кількісна одиниця товару, характерна для певного виду (тонни, барелі, штуки, комплекти, мішки тощо).

Оскільки у різних країнах використовуються різні системи мір і ваги, необхідно зазначити еквівалент цієї кількості у загальноприйнятій системі мір і ваги.

На сировинні, продовольчі та інші товари, вимірювані одиницями маси і об’єму, що постачаються насипом, навалом, наливанням, позначення кількості доповнюється застереженнями, якими допускаються відхилення від фактично постаченої продавцем кількості від кількості товару, обумовленої контрактом.

Інколи покупцеві надається право закупити у продавця більшу кількість товару за тих самих умов, що з позначкою “за опціоном” або “за вибором”.

У тексті контракту щодо виконання робіт визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та терміни їх виконання.

Сторони можуть домовлятися щодо методів визначення якості товару і це, передусім:

- 1) відповідність стандартам;
- 2) визначення якості за зразками:
 - а) для покупця;
 - б) для продавця;
 - в) для торгової палати чи іншого органу, який видає сертифікат якості товару;
- 3) опис.

Ці вимоги до товару мають бути однаковими і для продавця, і для покупця.

Перевірка якості здійснюється за правилами країни-продавця. Під час перевірки якості в присутності покупця складається спеціальний документ, який засвідчує випробування товару і є обов'язковим доповненням до контракту. Мають також бути обумовлені методи приймання за кількістю і способами усунення недоліків. У випадку, коли виявлено дефект, продавцеві пред'являється рекламація, яка висилається рекомендованим листом з додатком усієї необхідної документації.

Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю – відповідно до документів, що засвідчують якість товару. Крім того, у розділі “Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг)” визначаються термін та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Упаковка і маркування товару. У практиці міжнародної торгівлі упаковка залежить від її призначення: з рекламною метою, для розфасування, зберігання товарів. Вимоги до упаковки товарів можна умовно поділити на загальні і спеціальні. Загальні вимоги визначаються зобов'язанням усіх експортерів забезпечити фізичне зберігання вантажу під час доставки за базовими умовами. Спеціальні – це вимоги, як правило, імпортерів. Наприклад, імпортер ставить особливі вимоги до маси та габаритів вантажів, враховуючи наявні підйомні та транспортні засоби.

Маркування вантажу – це, передусім, товаросупровідна інформація, в ній мають бути реквізити імпортера: номер контракту, номер трансу, характеристика маси та габаритів, номер місця і число місць у партії. Маркування обов'язково має нести інформацію для фірми, що транспортує вантаж з метою попередження пошкоджень вантажів.

Обов'язковим застереженням контрактів зовнішньоекономічних є “форс-мажор” або непередбачені обставини непереборної сили, через яку виконання зобов'язань однією зі сторін, що уклали угоду, стає повністю чи частково неможливим. Цей розділ містить відомості про те, у яких випадках умови контракту можуть бути не виконаними однією із сторін. При цьому сторони звільнюються від відповідальності на термін дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково, або в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Обставини непереборної сили ділять на дві категорії: довготермінові і короткотермінові. Перша – це війна, блокада, валютні обмеження чи інші дії уряду щодо заборони експорту і імпорту. Друга – пожежа, повінь, стихійні лиха замерзання моря чи порту тощо.

Термін дії форс-мажорних обставин засвідчується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Пункт “Санкції та рекламації” встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (6 % від вартості недоставленого товару або суми неоплачених коштів, терміни виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та впродовж якого часу діють), терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання рекламацій.

Включаючи пункт арбітражу до зовнішньоекономічного контракту, необхідно домовитися: за законодавством якої країни будуть розглядатися дані суперечки та який вид арбітражу буде

використаний у тому чи іншому випадку. Існують постійно діючі та тимчасово діючі арбітражні суди. Постійно діючі суди розглядають суперечки відповідно до регламенту, прийнятого даним судом. Як правило, існують при Торгово-промислових палатах або міжнародних біржах. Тимчасово діючі арбітражні суди створюються під час виникнення суперечки за конкретним контрактом. Тому в контракті або додаткових документах має бути чітко зафіксовано, хто буде виступати в ролі арбітра. Наприклад: “Будь-який спір, викликаний щодо цієї угоди або у зв’язку з нею, підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України”. Без такого застереження рішення цього суду не можуть бути виконані.

Законодавство практично всіх країн світу допускає звернення іноземних юридичних і фізичних осіб до судів загальної компетенції із скаргою на будь-яку фізичну або юридичну особу, що перебуває під юрисдикцією цієї країни. При цьому необхідно дотримуватися принаймні чотирьох вимог:

1. Позовна заява має бути скерована до суду лише через міністерства юстиції обох країн.

2. Мито має бути сплачено у національній валюті, а позов оформлено відповідно до чинного у цій країні законодавства.

3. Між країною-позивача і країною-відповідача має діяти міжурядова угода про взаєморозрахунки, тобто конвертацію однієї національної валюти в іншу, в тому числі при примусовому стягненні.

4. Між обома країнами повинна бути укладена угода про взаємне визнання судових рішень, що дає можливість зробити обов’язковим виконання рішення суду однієї країни в іншій.

У випадках виникнення складностей, проблем або сумнівів щодо правильності рішення суду іншої країни суб’єкт зовнішньоекономічної діяльності має право звертатися за роз’ясненнями до Вищого арбітражного суду своєї країни (тобто тієї, де зареєстровано його підприємство). При цьому існують й інші можливості апеляції:

- якщо під час розгляду справи в іншій країні порушено визначений угодою порядок розгляду спору, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;

- у випадку, якщо компетентний суд країни відмовляється розглядати ваш позов, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;

- якщо комерційний банк іншої країни відмовляється виконати рішення вашого національного суду, то необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни.

У підсумковій частині контракту за домовленістю сторін можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різні захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників, можливість та порядок унесення доповнень та змін до контракту, мова угоди та ін.

Після перелічення усіх умов зовнішньоекономічного контракту вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунку, назва та адреса банку) контрагентів контракту. Контракт засвідчується підписами уповноважених представників і печатками. Якщо текст написано на декількох аркушах, то кожен аркуш має бути підписано представниками сторін з метою уникнення можливих зловживань.

Контракт вважається виконаним, коли сторонами виконано належним чином усі умови, зафіксовані у контракті.

Основні поняття і терміни: арбітраж, базисні умови поставки товарів, валюта платежу, валюта ціни, валютні ризики, зовнішньоекономічний контракт, преамбула, предмет контракту, умови платежів, упаковка, маркування, форс-мажорні обставини, санкції.

7.3. Характеристика базисних умов контрактів та їх вплив на загальну вартість контракту

Кожна країна у зовнішньоекономічній діяльності керується правилами, які історично склалися на підставі постійного і одоманітного повторення фактичних відносин. Це так звані торговельні звичаї.

У зовнішньоторговельній практиці країн у тлумаченні цього терміну є розбіжності, що може призвести до виникнення непорозумінь під час укладення контрактів і, як наслідок, до непередбачених фінансових витрат. Аби уникнути небажаних наслідків у міжнародній практиці застосовують спеціальні умови, які мають назву базисні умови поставки. Застосування базисних умов поставки спрощує складання і погодження контрактів, допомагає знайти способи розподілу відповідальності й уникнути розбіжностей.

З метою однакового розуміння сторонами контрактів термінів Міжнародною торговою палатою України розроблено правила їх тлумачення, які вперше було опубліковано у 1936 р. у збірнику під назвою “Інкотермс”. З розвитком зовнішньоекономічної діяльності до цих правил вносилися зміни і доповнення (1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000). Чинну на сьогодні в Україні редакцію “Інкотермс” було прийнято у 2010 році. Указом Президента України від 04.10.1994 встановлено обов’язковість додержання правил “Інкотермс” суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Умови “Інкотермс” визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту. Крім того, в окремих методах визначення митної вартості товарів з метою нарахування митних платежів враховуються базисні умови поставки – це такі методи, як додавання вартості та віднімання вартості.

Відповідно до цього всі умови можна розділити на чотири групи: E, F, C, D.

E група включає умову (EXW) – франко-завод (EX Works). Ця умова забезпечує мінімальний ризик для продавця. Згідно з

нею продавець лише надає товар покупцеві на своєму заводі чи складі і не несе відповідальності за його навантаження. Усі витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Група F включає такі умови:

1. FCA – франко-перевізник – за цієї умови обов'язки продавця щодо доставки вважаються виконаними після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевізника, вказаного покупцем, у визначеному місці і пункті. Якщо за торговельним звичаєм щодо укладення контракту з перевізником потрібна допомога продавця, то продавець може діяти на ризик і за рахунок покупця. Ця умова застосовується для будь-якого виду транспорту.

2. FAS – франко вздовж борту судна – умова, яка визнає виконаними обов'язки продавця, коли товар розміщується вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження.

3. FOB – франко-порт – умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконано після того, як товар передано через поручні судна у визначеному порту відвантаження і вимагає від продавця митного очищення товару на експорт від продавця.

До групи C входять чотири умови:

1. CFR – вартість і фрахт – умова, яка визнає, що продавець повинен відшкодувати витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до визначеного порту.

2. CIF – вартість, страхування, фрахт – умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в CFR, крім того, він повинен забезпечити морське страхування проти ризику покупця від втрати товару під час перевезення. Продавець складає договір страхування і оплачує страхову премію.

3. CPT – перевезення до ... – умова, яка означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик пропажі або пошкодження товару, а також додаткові витрати, обумовлені обставинами, які виникли після

поставки товару перевізникові, переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові.

4. СІР – перевезення та страхування оплачені до ... – умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в попередній умові, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу проти ризику покупця від втрати або пошкодження товару від перевезення. Продавець укладає договір страхування і сплачує страхову премію.

До групи D входять такі умови:

1. DAP – поставка на терміналі означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо постачання, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення. Під терміналом розуміється будь-яке місце, зокрема авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Продавець несе всі ризики з доставки товару і його розвантаження на терміналі. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита під час ввезення товару. Цей термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

2. DAT – поставка в пункті означає, що продавець виконав своє зобов'язання з постачання, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в узгоджене місце призначення. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита під час ввезення товару. Цей термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

3. DDP – поставлено, мито сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надав товар у зазначеному місці країни імпорту. За цією умовою максимальні зобов'язання має продавець.

Важливою умовою контракту є встановлення ціни на товар. Саме від ціни значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічних операцій. Тому перш ніж встановити ціну

сторони повинні вирішити ряд проблем і погодити їх щодо взаємовигоди.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають бути обізнані передусім із рівнем і базисом цін, знати способи розрахунку цін на товари та фіксації цін у контракті, визначитися, у якій валюті буде встановлена ціна товару і в якій проводитимуться платежі, як уникнути валютних ризиків.

Якщо, згідно з контрактом, поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у специфікації, на які робиться посилання у тексті контракту. Якщо контракт укладено на переробку давальницької сировини, то обов'язково має бути зазначена її заставна вартість. Під час укладення бартерних контрактів загальна вартість товарів, що імпортуються за цим контрактом, виражена в іноземній валюті, має зазначатися в доларах США.

Ціна в контракті встановлюється за кількісні одиниці (кілограм, м², штуки). Лічильні (десяток, дюжина) вагові, виходячи з вмісту основної речовини у товарі (руди, концентрати тощо). Якщо ціна ґрунтується на ваговій одиниці або встановлюється за штуку чи комплект, у контракті необхідно зазначити, чи входить вартість упаковки або тари до ціни товару.

Наприклад, ціна на імпортні нафтопродукти формується на підставі таких чинників: світові ціни за тонну нафтопродуктів, транспортування до кордону України – все обчислюють у доларах США. На кордоні ціна перераховується в гривнях за офіційним курсом НБУ. Потім мито, акциз, митний збір і ПДВ на імпорт – це вхідна ціна, а витрати на транспортування, зберігання й реалізацію, дорожній збір і ПДВ утворюють ціну реалізації. Отримана ціна фіксується на день виходу і прив'язується до курсу долара, зі зміною курсу змінюються й ціни.

В окремих випадках державні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть використовувати систему індикативних і мінімальних цін. Індикативні ціни застосовуються з

метою контролю експорту, а мінімальні – регулюють, насамперед, імпорт товарів.

Під індикативними розуміють ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

На нашу думку, потрібно акцентувати увагу на двозначності визначення індикативних цін. З одного боку, завищення ціни товару, що неминуче при застосуванні індикативних цін на експорт, знижує попит на цей товар на зовнішньому ринку. З іншого – значне заниження вартості експортованого товару зумовлює його продаж за демпінговими цінами, що призводить до збитків. Тому точність визначення індикативних цін при експорті товарів набуває значної вагомості і потребує наукового обґрунтування.

Загальна схема етапності алгоритму визначення індикативних цін має такий вигляд:

1. Підбирається конкурентоспроможний на світовому ринку аналог, що за своїми функціями є найближчим до предмета експорту.

2. Експертним методом розробляється номенклатура основних техніко-економічних характеристик товару, яка в сукупності складає якість продукції:

$$A = (a_1b_1, a_2b_2, a_3b_3, \dots a_jb_j),$$

де A – показник якості товару;

a_j – одиничний показник якості;

b_j – коефіцієнт вагомості одиничного параметра продукції.

3. Для кожного параметра експортної продукції і товару-аналога заповнюється таблиця числових значень параметрів.

4. Встановлюються коефіцієнти вагомості для кожного параметра за галузевими таблицями якості продукції.

5. Розраховується комплексний показник якості експортної продукції за формулою:

$$K_e = \sum_{i=1}^n b_i \frac{a_i}{a_{oi}},$$

де K_e – комплексний показник якості експортної продукції;

a_i – одиничний параметр експортної продукції;

a_{oi} – одиничний параметр товару-аналога;

b_i – коефіцієнт вагомості одиничного параметра продукції.

6. Визначається індикативна ціна експортної продукції.

$$C_e = C_0 \times K_e,$$

де C_e – індикативна ціна експортної продукції;

C_0 – ціна товару-аналога на міжнародному ринку.

За базову ціну товару-аналога беруть його фактичну ціну продажу в конкретній країні, куди намагається країна експортувати національну продукцію.

7. Встановлюється розмір контрактної ціни експортної продукції з орієнтацією на індикативну за формулою:

$$C_k = C_e - C_e \times (0,05 + 0,03).$$

Як правило, контрактну ціну експортної продукції підприємство-виробник знижує на 3–5 % відносно розрахункової індикативної. У разі проведення бартерних операцій для визначення еквівалента обміну за основу беруться індикативні ціни товарів.

Індикативні ціни є обов'язковими до використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності під час укладення та здійснення всіх видів зовнішньоекономічних угод, включаючи також угоди з давальницькою сировиною (на сировину і готову продукцію з неї), за якими ввозиться та продається товар, що включений до переліку індикативних цін. Це стосується тих випадків, коли давальницька сировина була піддана переробці або достатній обробці, в процесі якої було отримано новий товар, який, згідно з чинним законодавством (стаття 18 Закону України «Про Єдиний митний тариф»), має походження з України.

Згідно з чинним законодавством України митна вартість товарів та інших предметів, які перетинають митний кордон, є здебільшого об'єктом митного оподаткування. В окремих випадках з метою захисту економічних інтересів держави та недопущення заниження митної вартості для нарахування та стягування встановлених законодавством податків повним обсягом з високоліквідних товарів під час імпорту може встановлюватися мінімально допустимий рівень ціни щодо окремих видів товарів. Тобто мінімальна митна вартість береться за основу нарахування митних платежів незалежно від понесених за контрактом витрат. Потрібно зауважити, що впровадження механізму дії мінімальної митної вартості суперечить міжнародним зобов'язанням України, (ст. 16 Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС).

Як правило, мінімальна митна вартість встановлюється на товари з високим рівнем оподаткування, в основному це підакцизні товари: автомобілі та шини до них; тютюнові вироби; лікеро-горілчані вироби; деякі товари побутової електроніки, що підлягають обкладенню акцизним збором.

З метою захисту вітчизняного виробника та забезпечення повноти нарахування та стягнення митних платежів при імпорті товарів встановлена мінімальна митна вартість на деякі товари сільськогосподарської продукції (свинина, молоко, вершки, масло вершкове, сири тверді, цибуля, пшениця, ячмінь, гречка та ін.), а також продукцію легкої промисловості (костюми, комплекти, жакети, сукні, брюки, спідниці, білизна для жінок та дівчаток, трикотажні вироби, пальта, взуття, капелюхи).

Митне оформлення товарів, на які мінімальна вартість встановлена Кабінетом Міністрів України, має свою специфіку:

- у випадках, коли заявлена декларантом митна вартість декларованого товару більша ніж встановлена мінімальна митна вартість, митні платежі нараховуються та стягуються із суми, розрахованої в заявленій декларантом фактичній митній вартості;
- у випадках, коли заявлена митна вартість товару з урахуванням вимог Порядку визначення митної вартості менша величини встановленої мінімальної митної вартості, при розрахунку

основи нарахування митних платежів, яка зазначається в графі (47) вантажної митної декларації, за митну вартість приймається мінімальна митна вартість, яка зазначена у відповідній постанові Кабінету Міністрів України про встановлення рівня мінімальної митної вартості.

Отже, якщо раніше при визначенні митної вартості товарів митні органи керувалися ст. 16 Закону України “Про Єдиний митний тариф”, користуючись в основному довідниковими цінами провідних країн-виробників, то після прийняття відповідних нормативних документів щодо конкретних товарів підставою для визначення розмірів належних платежів стала мінімальна митна вартість.

Позитивним наслідком цього нововведення стало часткове усунення суперечностей, що виникали між імпортерами та митними органами під час декларування товарів, коли ціна імпортованого товару з різних (у тому числі й об’єктивних) причин була, на думку митників, заниженою. Негативним наслідком впровадження мінімальної вартості стало підвищення рентабельності контрабандних операцій з даних товарів. Індикатором цього є наявність на 20–25 % нижчих цін на ринках на імпортні цигарки або алкогольні вироби.

7.4. Механізм міжнародних розрахунків та фінансові умови зовнішньоторговельних угод

Міжнародні розрахунки – це система організації та регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов’язаннями, які виникають на основі здійснення зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами та громадянами, які перебувають на території різних країн.

Переважна частина розрахунків здійснюється безготівковим способом шляхом записів на рахунках банків, тобто банки є основними посередниками в міжнародних розрахунках. З метою здійснення міжнародних розрахунків та валютних операцій комерційні

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

банки різних країн підтримують між собою кореспондентські зв'язки, встановлюючи їх і між комерційними банками всередині окремих країн.

Існують різновиди кореспондентських відносин:

- а) із взаємним відкриттям кореспондентських рахунків;
- б) з відкриттям рахунків в одному із банків;
- в) без кореспондентських рахунків.

В останньому випадку іноземний банк називається кореспондентом без рахунку. З ним також здійснюються банківські операції, але їх проводять по рахунках, відкритих в інших банках-кореспондентах даних комерційних банків.

Кореспондентські рахунки підрозділяються на рахунки “ностро” (рахунок даного комерційного банку в іноземному банківському інституті) та рахунки “лоро” (рахунок іноземного банку-кореспондента в даному комерційному банку). Для здійснення платежів за такими рахунками визначаються:

- 1) форма кореспондентських відносин (кореспондент з рахунком чи без рахунку);
- 2) валюта рахунків, що відкриваються, та валюта, в якій будуть здійснюватися платежі;
- 3) форма розрахунків (акредитив, інкасо та ін.);
- 4) розмір процентної ставки;
- 5) встановлення валютного застереження;
- 6) право вільної конверсії залишку коштів на рахунках в іншу валюту;
- 7) порядок поновлення валютою відкритих рахунків;
- 8) список надходжень та платежів, які будуть здійснюватися по рахунках;
- 9) овердрафт, сума цього кредиту і порядок його погашення;
- 10) порядок та умови зарахування коштів на рахунки та їх списання;
- 11) право вільного перекладу залишків коштів за рахунками в інші країни;
- 12) комісійна винагорода та інші умови.

Після узгодження цих умов кореспондентські відносини оформлюються угодою чи обміном відповідними листами. Як правило, кореспондентські рахунки при міжнародних розрахунках відкриваються у вільно конвертованій валюті. Відповідно до домовленості кошти з рахунків “ностро” та “лоро” можуть передаватися в інші банки даної країни та в банки третіх країн.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банку, як правило, підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та строків майбутніх платежів і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів.

На стан міжнародних розрахунків впливають такі фактори:

- становище на товарних та грошових ринках;
- державні заходи регулювання міжнародних потоків товарів, послуг та капіталів;
- розбіжності в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів країн;
- умови зовнішньоторговельних контрактів;
- міжнародні правила та звичаї банківської практики;
- валютне законодавство та ін.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери та банки. Вони вступають між собою у відносини, які пов'язані з рухом грошових коштів, товаросупровідних документів та операційним оформленням платежів.

Правовою основою міжнародних розрахункових відносин є міжнародні договори (платіжні угоди та міжнародні конвенції, торговельні, кредитні та ін. договори); норми внутрішнього національного законодавства, а також суттєву роль відіграють систематизовані та уніфіковані банківські звичаї та норми міжнародної банківської практики, які закріплені у відповідних конвенціях (за акредитивом, інкасо, вексельним обігом, банківськими гарантіями та ін.).

Механізм міжнародних розрахунків включає:

- 1) способи платежу;
- 2) засоби платежу;

3) форми платежу.

Способи платежу визначають за моментом оплати товарів щодо часу поставки. Виділяють три способи платежу:

- 1) платіж готівкою;
- 2) авансовий платіж;
- 3) платіж у кредит.

Платіж готівкою – це ті форми оплати, які здійснюються в порту часу від готовності товару до відправлення на адресу покупця до моменту переходу до нього прав власності на цей товар. На практиці до цього періоду додається ще один місяць. Після цього строку вважається, що оплата здійснюється в кредит.

Авансовий платіж – передбачає виплату покупцем обумовлених у контракті сум до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару у розпорядження покупця, а найчастіше під час і навіть до виконання замовлення. Авансовий платіж, що становить певний відсоток від вартості товару, є гарантією того, що покупець не відмовиться від виконання угоди. Крім того, аванс є формою кредитування продавця покупцем і може бути використаний для полегшення фінансування виготовлення товару. Аванс може бути надано не тільки в грошовій, але й в товарній формі, наприклад, у вигляді комплектуючих частин, необхідних для виготовлення товару. За видані аванси нараховуються відсотки на користь покупця за період від дня надання авансу до поставки товару.

Платіж у кредит передбачає здійснення розрахунків за угодою через певний час після поставки товару, тобто на основі наданого експортером імпортеру комерційного кредиту.

У світовій практиці на умовах готівкового платежу здійснюється закупівля сировини, палива, продовольчих та товарів широкого вжитку, а на умовах кредиту – машин, обладнання та інших товарів з тривалим строком експлуатації. Якщо експортер зацікавлений у реалізації свого товару за готівку, то імпортеру готівкова форма розрахунку менш вигідна. Враховуючи зростання в світовій торгівлі питомої ваги, машин та обладнання, а також загострення конкуренції на світовому ринку, покупцю вигідно вдаватися до комерційного кредиту. Кредит покриває, як правило, до

75–85 % вартості контракту, а решту імпортер зобов'язаний виплатити у визначений строк готівкою і в формі авансу, який є способом забезпечення виконання зобов'язань за контрактом з боку імпортера.

До засобів платежу належать: готівка, чеки, векселі, інші цінні папери, банківський переказ (безготівковий платіж), кредитні картки тощо.

У практиці міжнародної торгівлі використовуються такі форми міжнародних розрахунків: інкасо, акредитив, відкритий рахунок, банківський переказ, аванс, чекова та вексельна форми, розрахунки шляхом телеграфних та поштових переказів.

Історично склалися такі особливості міжнародних розрахунків:

1) експортери та імпортери, їх банки вступають у певні відокремлені від зовнішньоторговельного контракту відносини, пов'язані з оформленням, пересиланням, обробкою товаророзпорядчих та платіжних документів, здійснення платежів. Обсяг зобов'язань та розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків;

2) міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових та комерційних документів.

До фінансових документів відносять:

- прості та переказні векселі;
- чеки;
- платіжні розписки та ін.

Комерційні документи:

- рахунки-фактури;
- документи, що підтверджують відвантаження та відправку товарів чи прийняття їх до навантаження (коносамент, залізничні, автомобільні, авіаційні накладні, поштові квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення);

- страхові документи;
- інші документи: сертифікати, що підтверджують походження, вагу, якість товарів, а також переміщення ними кордонів.

Платежі, пов'язані з інкасовою та акредитивною угодами, вважаються документарними чи забезпеченими платежами. Всі інші платежі називаються недокументарними, незабезпеченими чи чистими платежами.

Більшість платежів у міжнародній торгівлі сьогодні здійснюється повністю автоматизованою системою дистанційної передачі банківської та фінансової інформації – СВІФТ, яка діє з 1977 р. В умовах переходу України до ринкової економіки та реформи банківської системи великі комерційні банки поступово підключаються до системи СВІФТ, створюючи мережу електронної передачі інформації між учасниками кореспондентських відносин в країні та за кордоном.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера. При проведенні інкасо банки керуються Уніфікованими правилами по інкасо, опублікованими міжнародною торговельною палатою (№ 322, редакція 1978 р.). Уніфіковані правила визначають основні права та обов'язки сторін, що беруть участь в інкасо, та пояснюють (основоположні) поняття інкасо. Інкасо являє собою обробку документів банками, які отримали відповідні вказівки своїх клієнтів, щоб:

- 1) отримати акцепт чи платіж;
- 2) видати торговельні платежі;
- 3) видати документи на інших умовах.

Учасниками інкасо є:

– *замовник (експортер)*, який дає своєму банку замовлення на стягнення (інкасо);

– *банк замовника*, який отримав замовлення на інкасо;

– *банк-інкасатор*, будь-який банк за виключенням банку замовника, який здійснює проведення замовлення на інкасо (досить часто – це банк імпортера);

– *банк-пред'явник*, той банк-інкасатор, який пред'являє документи платнику.

– платник (імпортер).

Процес здійснення інкасової форми розрахунків розглянуто на рис. 7.1.

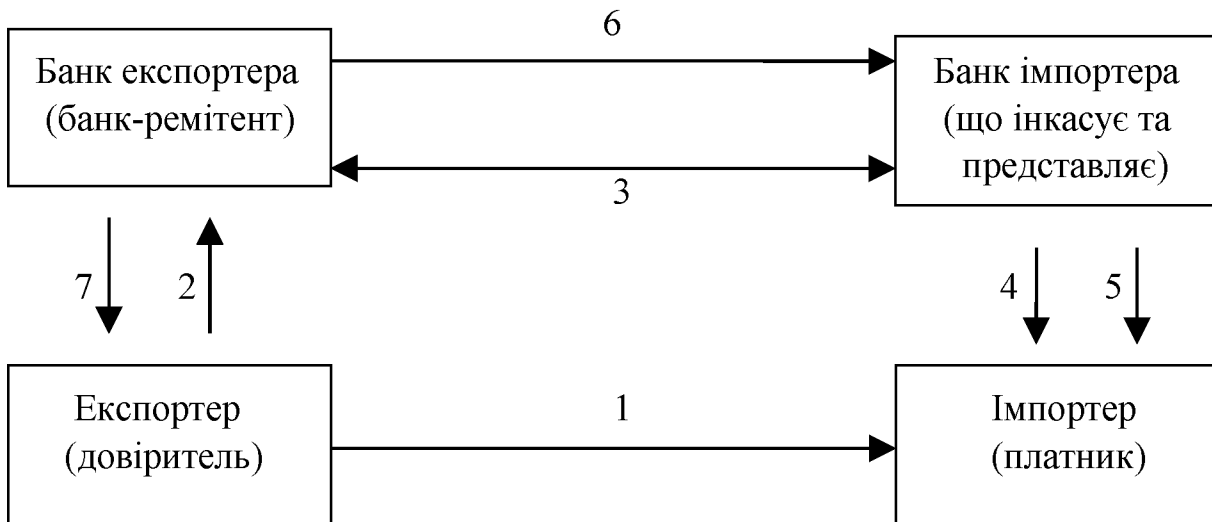


Рис. 7.1. Схема інкасової форми розрахунків:

1 – експортер відвантажує товари на адресу покупця відповідно до умов договору;

2 – експортер готує та передає своєму банку пакет товаросупровідних документів та інкасове доручення;

3 – провіривши відповідність представлених документів перерахованим в інкасовому дорученні, банк-ремітент відсилає їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера;

4 – банк імпортера представляє отримані документи імпортеру;

5 – інкасуєчий банк отримує платіж від імпортера;

6 – банк покупця перераховує суму платежу банку продавця;

7 – банк-ремітент зараховує кошти на рахунок експортера

Розрізняють просте (чисте) та документарне (комерційне) інкасо.

Просте (чисте) інкасо – це інкасо, при якому інкасуються лише фінансові (платіжні) документи, призначені для отримання платежів, без супроводження їх комерційними документами.

Документарне (комерційне) інкасо – інкасо, при якому інкасуються фінансові (платіжні) документи, які супроводжуються комерційними документами, а також інкасо тільки комерційних документів. Таким чином, документарне інкасо являє собою одну

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

із форм проведення платежів, при якій документи, пов'язані з поставкою товарів чи з наданням послуг, передаються імпортеріві через кредитні установи тільки проти оплати інкасової суми чи акцептування трати, виписаної на імпортера. Документарним інкасо ризик приймання товару і ризик отримання платежу продавцем забезпечуються не так повно, як при акредитиві. Однак порівняно з відкритим рахунком, документарне інкасо є для продавця значно надійнішим засобом забезпечення платежу. Існує декілька видів документарного інкасо. Основними серед них є:

- 1) D/P – документи видаються платнику проти платежу;
- 2) D/A – документи видаються проти акцепту векселя.

Інколи практикується видача документів імпорту без оплати, проти його письмового зобов'язання здійснити платежі в установленний період.

Інкасо є основною формою розрахунків за контрактами на умовах комерційного кредиту. При цьому експортер виставляє тратту на інкасо для акцепта платником, як правило, проти вручення йому комерційних документів (документарне інкасо – D/A) при настанні строку платежу акцептовані векселі відсилаються для оплати на інкасо (чисте інкасо).

Широке розповсюдження у міжнародній торгівлі отримала акредитивна форма розрахунків. Відповідно до Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів (публікація міжнародної торговельної палати № 500, рахунка 1993 р.) *документарний акредитив* – це угода, в силу якої банк-емітент, діючи на прохання і відповідно до інструкцій клієнта – наказодавця чи від свого імені повинен здійснити платіж третій особі чи його наказу (бенефіціару), чи оплатити (акцептувати) тратти, виставлені бенефіціаром, чи уповноважити інший банк здійснити такий платіж, оплатити і акцептувати тратти, чи неогоціацію документів, якщо (виконуються) всі умови акредитива.

У документарному акредитиві беруть участь:

- *імпортер* (наказодавець), який звертається в банк з проханням відкрити акредитив;
- *банк-емітент*, що відкриває акредитив;

Основи зовнішньоекономічної діяльності

– *авізуючий банк*, якому доручається оповістити експортера про відкриття на його користь акредитива та передати йому текст акредитива;

– *бенефіціар* – експортер, на користь якого відкрито акредитив.

Рис. 7.2 відображає процес здійснення розрахунків під час документарного акредитива.

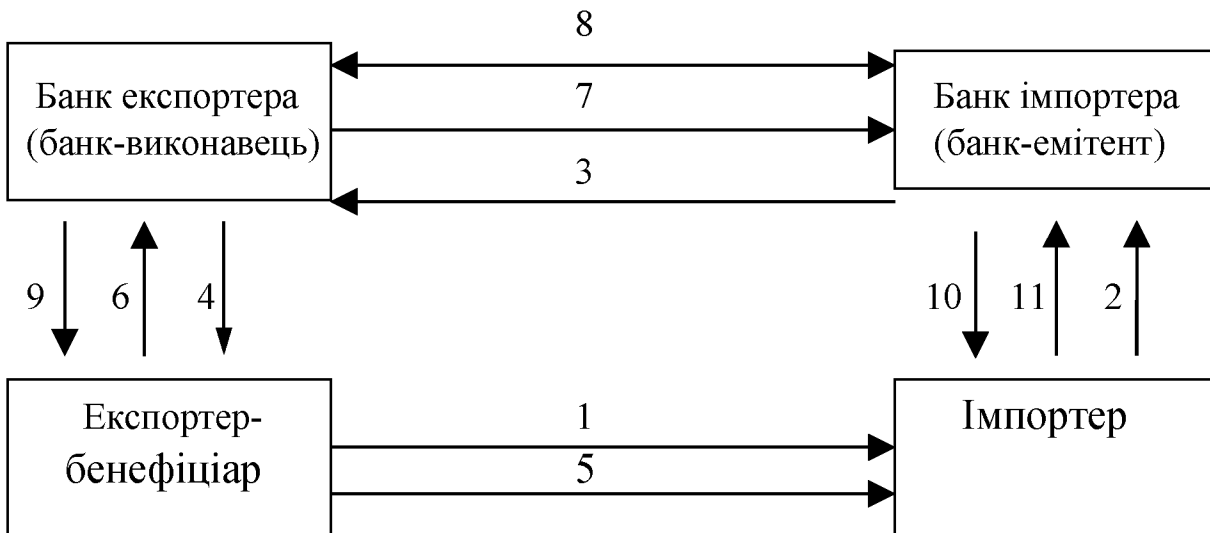


Рис. 7.2. Схема акредитивної форми розрахунків:

1 – експортер відсилає імпортеру повідомлення про готовність товару до відвантаження та просить виставити на його користь акредитив;

2 – імпортер дає вказівку своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи в закордонному банку;

3 – банк імпортера повідомляє банк експортера про відкриття акредитива та відправляє акредитивний лист, в якому вказуються умови акредитива;

4 – банк експортера повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива та про умови акредитива;

5 – експортер відвантажує на адрес покупця товари відповідно до умов договору;

6 – продавець передає банку-виконавцю товаросупроводжувальні документи;

7 – банк-виконавець перевіряє відповідність товаророзпорядчих документів умовам акредитива і відсилає їх банку-емітенту;

8 – банк імпортера також перевіряє документи і потім перераховує відповідну суму коштів на кореспондентський рахунок банку-виконавцю;

9 – банк-виконавець зараховує валюту на рахунок бенефіціара;

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

10 – банк імпортера відправляє товаророзпорядчі документи разом з акредитивним листом імпортеру;

11 – імпортер, отримавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитиву та приймає для акцепту. У випадку відсутності будь-яких зауважень банк списує гроші з рахунку імпортера та відсилає останньому виписку

Момент відкриття акредитива повинен бути відображеним у контракті чи в акредитиві, наприклад, з засвідченням, що цим строком є дата вручення експортеру авізо про відкриття акредитива. Банки за акредитиви несуть основну відповідальність, яка визначається уніфікованими правилами і законодавством відповідної країни. Банк повинен переконатися, що, виходячи із умов акредитива, повний комплект документів, які оформлені з врахуванням вимог цього акредитива, і що відсутні суперечності між документами та акредитивом. У випадку, якщо банк знаходить розбіжності, він може відмовитися платити. Банки ніяким чином не пов'язані з контрактом, який є основою для відкриття акредитива.

Існує значна кількість різновидів акредитивів, які можна класифікувати за певними ознаками (рис. 7.3).

Безвідкличний акредитив – тверде зобов'язання банку-емітента не змінювати і не анулювати акредитив без згоди зацікавлених сторін.

Відкличний акредитив – акредитив, який може бути змінено чи анульовано в будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціатора.

Означає, що уповноважений чи будь-який третій банк на прохання банку, який відкрив акредитив, поряд з останнім бере на себе відповідальність за платіж за акредитиви під час виконання експортером усіх необхідних умов.

Револьверний акредитив – акредитив, що автоматично поновлюється на попередніх умовах після використання початкової суми і отриманого виконуючим банком відшкодування. Так відбувається доти, поки не буде сплачено всю граничну суму акредитива. Такий акредитив зручно застосовувати під час оплати поставок товарів.

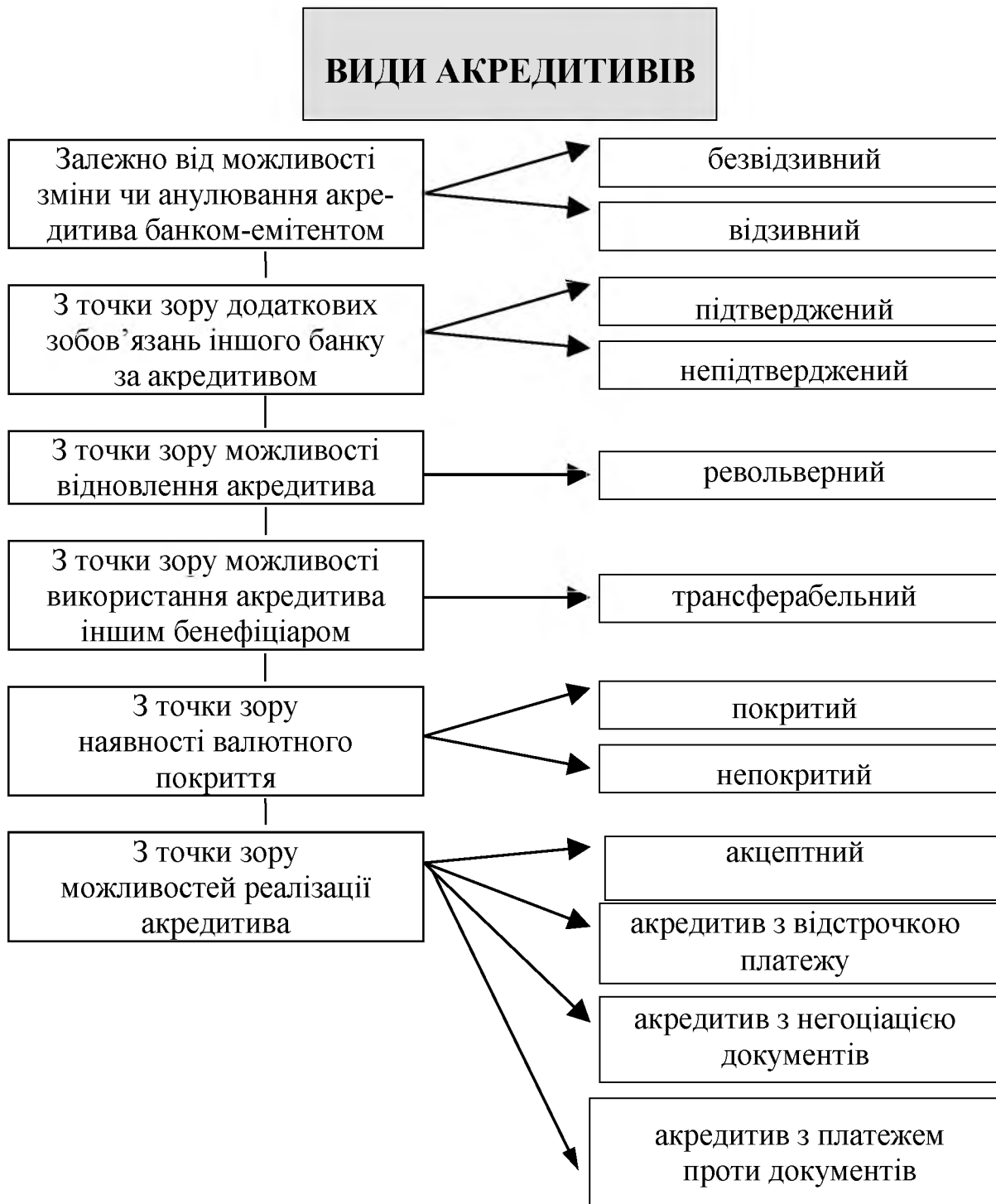


Рис. 7.3. Види акредитивів

Трансферабельний акредитив – акредитив, який за вказівкою бенефіціара може бути переведено повністю чи частково другим бенефіціаром у країні останнього чи в іншу країну.

Покритий акредитив – акредитив, при якому банк-емітент переказує валюту в сумі акредитива, як правило, авізуючому банку.

До інших форм покриття відносять депозитні та блоковані рахунки, страхові депозити тощо.

Для експортера акредитивна форма розрахунків є найвигіднішою після авансового платежу. Ставлення експортера до відкличного, безвідкличного і підтвердженого акредитива різне, оскільки вони надають різний ступінь гарантії платежу, але в кожному з них міститься вимога виконання усіх умов акредитивів.

Платежі за відкритим рахунком передбачають надання експортером імпортеру товаророзпорядчих документів та збереження імпортером належних експортеру грошових коштів на відкритий рахунок у строки, передбачені угодою (щомісячно, щоквартально, за півріччями). Після вивірки розрахунків кінцеве погашення заборгованості за відкритим рахунком здійснюється через банки, як правило, з використанням банківського переказу чи чеку. Відкритий рахунок використовується під час платежів між фірмами, що пов'язані традиційними торговельними відносинами (ТНК та її філіали, експортер та брокерська фірма, змішані фірми за участі експортера та ін.). Ця форма міжнародних розрахунків пов'язана з кредитом за відкритим рахунком. Рахунки при цьому відірвані від товарних поставок, причому, як правило, експортер в односторонньому порядку кредитує імпортера (рис. 7.4). Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для імпортера, оскільки він здійснює подальшу оплату отриманих товарів, а процент за наданий кредит не справляється, відсутній ризик оплати непоставленого чи неприйнятого товару. Для експортера ця форма розрахунків найменш вигідна, оскільки не містить надійної гарантії своєчасності платежу, уповільнює обіговість його капіталу, інколи викликає необхідність вдаватися банківського кредиту.

Ризик несплати імпортером товару при односторонньому виконанні цієї форми розрахунків аналогічний ризику недопоставки товару експортера під час авансових платежів.

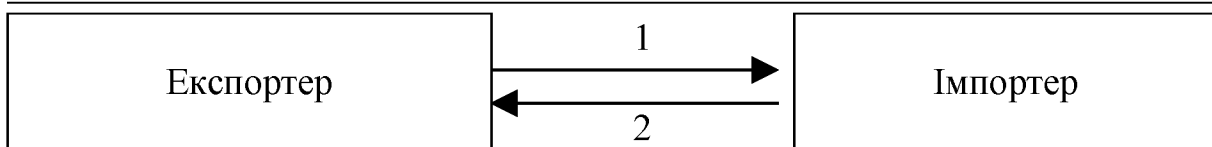


Рис. 7.4. Схема розрахунків по відкритому рахунку:

1 – продавець відправляє товар на адресу покупця, збирає весь комплект документів і відправляє їх покупцеві поштою;

2 – покупець, отримавши товар і всі товаророзпорядчі документи, впродовж строку, встановленого в контракті, здійснює платіж. Він направляє банку платіжне доручення на переказ коштів на рахунок продавця чи виписує чек

Банківський переказ – це доручення переказодавця банку перевести конкретну суму валюти на користь переказоотримувача. Під час здійснення переказної операції керуються умовами, вказаними в платіжному дорученні. Платіжне доручення – це наказ одного банку іншому банку-кореспонденту про виплату конкретної суми валюти на прохання і за рахунок імпортера експортеру (наприклад, проти пред’явлення ним комерційних, фінансових документів чи розписки) із зазначенням, яким чином буде відшкодована банку експортера виплачена ним сума (рис. 7.5).

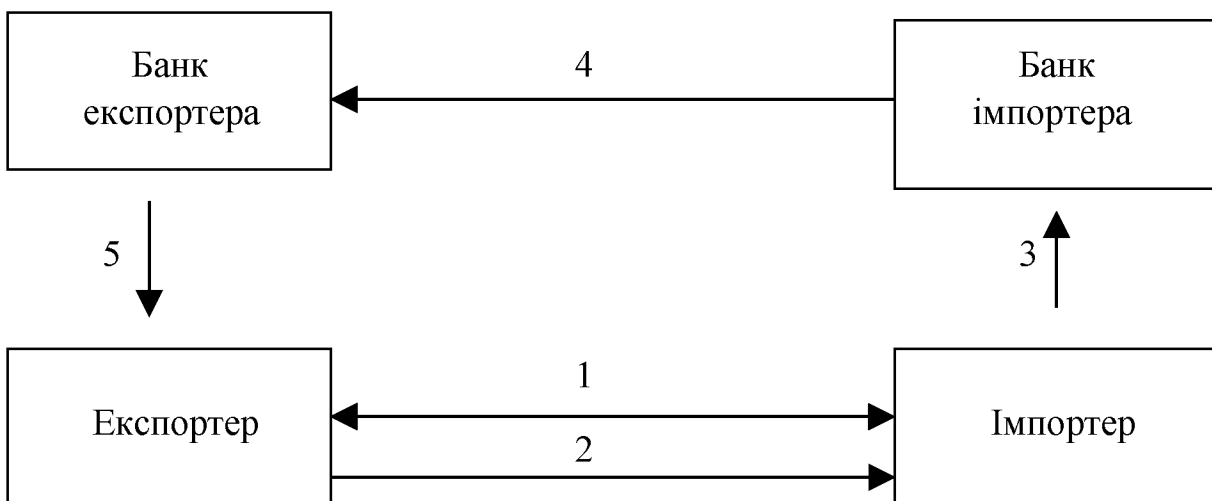


Рис. 7.5. Схема інкасової форми розрахунків:

1 – укладання між експортером та імпортером зовнішньоторговельного контракту;

2 – направлення експортером товару та товаророзпорядчих документів на адрес імпортера;

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

3 – заява імпортера своєму банку на переказ коштів експортеру за закуплені товари;

4 – переказ коштів імпортера із банку імпортера в банк експортера;

5 – зарахування виручки експортеру за поставлені товари

У розрахунках за товарні поставки переказ у світовій практиці не отримав достатньо широкого застосування через виникаючі значні ризики невиконання контракту. Експортер несе ризики, якщо покупець переводить валюту лише після відвантаження товару чи навіть прибуття товару в країну призначення і після передачі товару в розпорядження імпортера. Але і імпортер ризикує, якщо переказ валюти експортеру він повинен здійснити до відвантаження товару.

У формі банківського переказу здійснюються оплата інкасо, платежі в рахунок кінцевих розрахунків, авансові платежі. Банківський переказ здійснюється поштою чи телеграфом відповідно поштовими чи телеграфними платіжними дорученнями, а в сучасних умовах – за системою СВІФТ.

Зіставивши різні форми платежу, можна зробити висновок про те, які з них найбільше відповідають інтересам експортера та імпортера (рис. 7.6).

Пункт “Умови платежу” має містити інформацію про спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків і гарантію виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті контракту вказуються:

- умови банківського переказу (авансового платежу) до або після відвантаження товару, умови документарного акредитива або інкасо;

- умови щодо гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантій).

Так, під час експорту товарів і послуг рекомендується передбачати такі форми розрахунків, як безвідзивний документарний акредитив; документарне інкасо з гарантією. Якщо розрахунки здійснюються за допомогою акредитива, угодою має бути

Основи зовнішньоекономічної діяльності

передбачено, протягом якого часу він має бути відкритий покупцем після повідомлення, що товар підготовлений до відвантаження.

№ з/п	Форми платежу	Інтереси	Функції банків	
1.	Аванс (передплата)	Експортера	<ul style="list-style-type: none"> – простий платіж за допомогою переказу (за системою СБІФТ) чи чеку; – фінансування імпорту банком імпортера; – гарантія банку експортера 	
2.	Документарний акредитив		<ul style="list-style-type: none"> – відкриття акредитива і авізування / підтвердження; – платіж, акцептування; – неогоціція документів 	
3.	Документарне інкасо. Документи проти платежу (D/P)		<ul style="list-style-type: none"> – проведення документарного інкасо; – авізування документів банком експортера 	
4.	Документарне інкасо. Документи проти акцепту (D/A)		<ul style="list-style-type: none"> – проведення документарного інкасо; – дисконтування акцепту банком експортера; – інкасо векселя; – авалювання банком імпортера 	
5.	Платіж за відкритим розрахунком (після отримання товару)		Імпортера	<ul style="list-style-type: none"> – простий платіж за допомогою переказу (за системою СБІФТ) чи чеку; – фінансування експорту банком експортера; – гарантія банку імпортера

Рис. 7.6. Зіставлення форм платежу

Якщо з вини покупця чи банку відкриття акредитива затримується, продавець має право розірвати договір. Отримання коштів за акредитивами здійснюється в банку України за умов подання постачальником: комерційного рахунку, дубліката транспортної накладної про сплату фрахту і відвантаження продукції страхового поліса.

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

Розрахунки шляхом застосування документарного інкасо з гарантією платежу проводяться таким чином: українські підприємства відвантажують продукцію покупцеві і здають у свій банк пакет тих документів, які це засвідчують:

- комерційний рахунок;
- дублікати транспортних накладних про відвантаження продукції з відміткою про сплату фрахту;
- страховий поліс.

Іноземний банк, отримавши пакет документів, сповіщає про це покупця, який їх оплачує за рахунок власних коштів або позики банку. Під час затримки розрахунків покупець платить відсотки за кожен день затримки.

Основними формами з імпорту є документарне інкасо і документарний акредитив. Таким чином, банки не дають гарантії про видачу позики у разі відсутності коштів у покупця для оплати документів на інкасо.

Якщо предметом імпорту є товар, кінцевий розрахунок за який здійснюється після його прибуття і перевірки в порту України, такий розрахунок рекомендується здійснювати банківським переказом грошей. Під час розрахунків за подані послуги може застосовуватися і така форма розрахунків, як переказ грошей.

Запитання для самоперевірки

1. Які із умов зовнішньоторговельних контрактів належать до обов'язкових, а які до додаткових?
2. Дайте характеристику додатковим умовам зовнішньоекономічного контракту.
3. Охарактеризуйте транспортні умови зовнішньоекономічного контракту.
4. Назвіть основні групи базисних умов поставки.
5. Назвіть основні причини існування форс-мажорних умов контракту.
6. У чому полягає суть умов контракту – рекламациі і санкції?

7. Що відносять до інших умов контракту?

8. Назвіть основні форми платежу в зовнішньоекономічних контрактах.

9. Які з форм міжнародних розрахунків є оптимальними під час експорту товарів, а які при імпорті? Чому?

Тестові завдання

1. *Що має бути відображено у розділі “Предмет контракту”:*

- а) назва товару та його характеристика;
- б) кількість товару;
- в) якість товару;
- г) ціна товару.

2. *Що з наведеного належить до “інших умов контрактів”:*

- а) порядок укладання, зміни і припинення контракту і обов’язки експортерів щодо надання технічної документації на товар, термін позовної давності;
- б) перелік форс-мажорних обставин;
- в) порядок відшкодування штрафних санкцій за постачання неякісних товарів;
- г) умови страхування транспортних ризиків та інші умови страхування.

3. *Основна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає у:*

- а) переході права власності на товар від продавця до покупця;
- б) відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця;
- в) тимчасовому використанні покупцем товарів продавця;
- г) спільній організації виробництва кінцевої продукції.

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

4. У преамбулі зовнішньоторговельного контракту зазначається:

- а) місцезнаходження контрагентів;
- б) найменування товару;
- в) кількісна одиниця товару;
- г) маршрут перевезення.

5. Яка умова є додатковою (warranty) під час укладання міжнародного контракту “купівлі-продажу”:

- а) страхування;
- б) якість та кількість;
- в) умови платежу;
- г) ціна.

6. Яка умова міжнародного контракту “купівлі-продажу” є індивідуальною:

- а) якість товару;
- б) привабливості товару;
- в) базисні умови поставки;
- г) умови платежу.

7. Яка із наведених умов міжнародного контракту “купівлі-продажу” є універсальною:

- а) арбітраж;
- б) предмет контракту;
- в) кількість товару;
- г) ціна.

8. Під терміном поставки товару розуміють:

- а) момент передачі товару покупцеві або особі, що діє від його імені;
- б) дострокову поставку товару покупцеві;
- в) поставку товару пізніше дати ніж зазначено у контракті.

9. Рахунок-фактура виписується:

- а) після завершального приймання товару;

- б) до завершального приймання товару;
- в) за вимогою покупця;
- г) за вимогою продавця.

10. Які з перелічених форс-мажорних обставин належать до тривалих:

- а) введення валютних обмежень;
- б) повінь;
- в) пожежа;
- г) закриття морських проток.

11. Які з перелічених форс-мажорних обставин належать до короткочасних:

- а) замерзання моря;
- б) заборона експорту;
- в) війна;
- г) блокада.

12. Що входить до специфікації, які є додатками до контракту:

- а) технічні параметри, що характеризують товар;
- б) описання матеріалів, з яких виготовлено товар;
- в) вимоги до натуральної маси товару;
- г) вимоги до вмісту шкідливих речовин.

13. Умови “Інкотермс” 2000 розподіляють між продавцем і покупцем:

- а) відповідальність, витрати, ризики під час здійснення контракту;
- б) відповідальність під час здійснення контрактів;
- в) порядок та умови страхування ризиків;
- г) порядок, витрати та умови фрахту.

14. Умови групи E (EXW) “Інкотермс” 2010 означають, що:

- а) усі ризики, що пов’язані з доставкою, несе покупець;

Розділ 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

б) усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець;

в) усі витрати і ризики, що пов'язані з доставкою товару, несе продавець;

г) усі витрати щодо транспортування товару несе продавець.

15. Хто і за чий рахунок отримує експортну та імпорتنу ліцензію, якщо контракт виконується згідно з умовами EXW "Інкотермс" 2010:

а) отримує покупець на свій ризик і за свій рахунок;

б) отримує продавець на свій ризик і за свій рахунок;

в) експортну – продавець, імпорتنу – покупець;

г) отримує продавець за рахунок покупця.

16. Хто виконує всі митні формальності щодо вивозу і ввозу товарів, а також за необхідності – для транзитних перевезень, якщо контракт виконується на умовах EXW "Інкотермс" 2010:

а) покупець за свій рахунок;

б) продавець за свій рахунок;

в) продавець виконує тільки митні формальності щодо вивозу товарів;

г) продавець виконує тільки формальності щодо транзитних перевезень.

17. Коли обов'язки продавця щодо поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA "Інкотермс" 2010:

а) коли товар очищено від мита на експорт і передано під відповідальність перевізника в обумовленому покупцем місці;

б) коли виплачено мито;

в) коли товар передано покупцю;

г) коли товар передано перевізникові.

18. Який вид транспорту може бути використаним під час здійснення контракту на умові FCA "Інкотермс" 2010:

а) будь-який;

- б) тільки залізничний;
- в) тільки морський та річковий;
- г) тільки повітряний.

19. З якого моменту всі витрати і ризики загибелі товару або його пошкодження несе покупець, якщо контракт виконується на умові FAS "Інкотермс" 2010:

- а) коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обумовленому порту;
- б) коли товар розміщено на борту судна;
- в) коли покупець отримує товар;
- г) коли товар доставлено в порт.

20. Який вид транспорту використовується при здійсненні контрактів на умовах FOB "Інкотермс" 2010:

- а) морський та річковий;
- б) будь-який;
- в) повітряний;
- г) залізничний.

21. Згідно з умовою FOB "Інкотермс" 2010 р. очистку товару від мита на експорт здійснює:

- а) продавець;
- б) покупець;
- в) за домовленістю;
- г) згідно з умовами контракту.

22. Умова CFR "Інкотермс" 2010 р. здійснюється тільки для:

- а) для морського та річкового транспорту;
- б) залізничного транспорту;
- в) будь-якого транспорту;
- г) повітряного транспорту.

РОЗДІЛ 8

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 8.1. Сутність валютних відносин.
- 8.2. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів.
- 8.3. Валютні ризики та способи їх усунення.

Ключові терміни та поняття: валюта, конвертованість валюти, валютні цінності, валютний курс, валютні операції, валютні ризики, валютні застереження, валютні рахунки, система регулювання валютних відносин, об'єкти валютного регулювання, форми валютного регулювання, валютне законодавство, валютні обмеження, санкції, які застосовуються під час порушення валютного законодавства.

8.1. Сутність валютних відносин

Становлення і розвиток світогосподарських зв'язків неможливо уявити без функціонування системи валютних відносин, основою якої є розвиток законів грошового обігу, що діють у національній економіці. Під впливом інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення міжнародного поділу праці внутрішні закони грошового обігу трансформуються, модифікуються і починають обслуговувати світогосподарські зв'язки.

Валютні відносини — це форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні. Тобто це економічні відносини, які пов'язані з реалізацією однієї з функцій грошей функціонуванням світових грошей. За допомогою цих відносин здійснюється міжнародний платіжний обіг, формуються валютні ресурси для відтворення як всередині країни, так і в рамках світового господарства. Формами прояву цих відносин є: валютні цінності, валютні операції, валютний обмін, зовнішня торгівля, експорт та імпорт капіталу, надання

займів та субсидій, інвестування прибутків, науково-технічний обмін, міжнародний туризм, державні та приватні перекази та ін.

Під валютними цінностями розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери – платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

До валютних операцій належать:

– операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті країни;

– операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

– операції, пов'язані з ввезенням, перерахуваннями та вивозом з території країни валютних цінностей.

Маючи відносну самостійність, валютні відносини через сферу розподілу та обміну, платіжні баланси, валютні курси, кредитні і розрахункові операції здійснюють вплив на економіку країни, на відтворювальний процес, на темпи і пропорції економічного розвитку.

Розрізняють світову і національну валютні системи. Світова валютна система являє собою форму організації міжнародних валютних відносин, обумовлених розвитком світового господарства і зафіксованих 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 (далі – МВФ).

Основними цілями цієї організації є:

- забезпечення співробітництва у вирішенні міжнародних валютних проблем;
- сприяння стабілізації валют;
- створення багатосторонньої системи платежів та розрахунків;
- досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць.

При цьому МВФ виконує такі функції: відслідковує розвиток міжнародної валютної системи, забезпечує її ефективне функціонування, а також здійснює аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Країни-учасниці, вступаючи до Фонду, добровільно беруть на себе зобов'язання співробітничати з Фондом та одна з одною щодо вирішення питань стабілізації валютних відносин. Особливу увагу приділено системі заходів з регулювання валютних курсів, які б забезпечували найбільш сприятливі умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць, зниження валютного ризику та кон'юнктурної невизначеності тощо.

При цьому основними принципами, якими мають керуватися країни-учасниці Фонду, є:

1. Не допускати такої маніпуляції валютними курсами, яка б надала можливість отримати несправедливі конкурентні переваги перед іншими країнами.

2. Здійснювати валютне регулювання, спрямоване на зменшення руйнівних наслідків, викликаних короточасними коливаннями обмінних курсів.

3. Під час проведення політики валютного регулювання валютного курсу мають враховуватися інтереси інших членів Фонду, включаючи інтереси тих країн, у валюті яких здійснюється інтервенція.

МВФ має можливість активно впливати на країни-учасниці у питаннях дотримання ними певних вимог валютного регулювання. Для цього використовуються стабілізаційні програми та

механізм взаємних консультацій. Стабілізаційні програми пов'язані з наданням кредитів на покриття дефіциту платіжного балансу деяких країн. При цьому надання кредиту супроводжується оцінюванням Фондом економічної ситуації у країні та вимогами проведення жорстких стабілізаційних заходів.

Суттєвий вплив на світову валютну систему мають регіональні об'єднання, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торговельних відносин всередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може слугувати ЄС, країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їхнє співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Під національною валютною системою розуміють частину грошової системи, форму організації валютних відносин країни, яка визначається національним законодавством. Основними елементами національної валютної системи є: національна валютна одиниця; склад офіційних золотовалютних резервів; паритет валюти і механізм формування валютного курсу; умови обертання валюти (наявність чи відсутність валютних обмежень); порядок зовнішніх розрахунків країни; режим національного валютного ринку і ринку золота; положення національних органів регулювання валютних відносин країни.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів та рекомендацій, встановлених МВФ та регіональними союзами.

Сукупність економічних та адміністративних заходів, які реалізуються державними органами і міждержавними організаціями у сфері валютних відносин відповідно до концепції економічного розвитку, являють собою валютну політику.

Головна мета валютної політики – це досягнення стабільності валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності і, перш за все, зовнішньої торгівлі, забезпечення стійкого економічного зростання, стримання інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обігу і платіжного балансу. Основними складовими валютної політики є – валютне регулювання, міжнародне валютне співробітництво та валютний контроль.

Система валютного регулювання являє собою діяльність державних органів у сфері обігу валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної грошової одиниці, обмеження використання іноземної валюти.

Так, в Україні здійснення валютного регулювання та контролю покладено на такі державні органи:

- Національний банк України є основним органом системи валютного регулювання. Він безпосередньо реалізує валютну політику, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву, контролює дотримання ліміту зовнішнього боргу;

- Кабінет Міністрів України забезпечує виконання бюджетної політики в частині, що стосується руху валютних цінностей, бере участь у складанні та контролі за виконанням платіжного балансу країни;

- уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки;

- Державна податкова адміністрація України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями;

- Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України;

- Державна митна служба України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Розрізняють дві основні групи інструментів валютного регулювання: адміністративні та економічні. Адміністративні інструменти, як правило, це законодавчо закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто призводить 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 з суб'єктів ринку. До економічних інструментів належить: девальвація валюти, ревальвація валюти, валютна інтервенція, корекція облікових ставок, валютні обмеження, встановлення режимів конвертованості валют, диверсифікація валютних резервів.

Девальвація валюти – передбачає дії відповідних інституційних структур, спрямовані на зниження обігового курсу валюти власної країни. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з іншого – для підвищення конкурентоспроможності та покращення торговельних позицій країни на світовому ринку.

Ревальвація валюти – протилежна девальвації. Вона пов'язана з діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту та припливу інвестицій.

Валютна інтервенція являє собою цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок та валютний курс, який здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту та пропозиції певної валюти й викликають кореляцію її обмінного курсу.

Валютні інтервенції активно використовуються у світовій практиці валютного регулювання, однак вони пов'язані зі значними витратами. Зокрема, валютні інтервенції здійснюються:

- за рахунок використання власних валютних резервів;
- з допомогою своп-угоди – договору з певною країною щодо отримання кредиту у валюті цієї країни, необхідній для проведення валютної інтервенції;
- за рахунок продажу цінних паперів в іноземній валюті;
- за рахунок продажу кредитних позицій країни в СДР.

Корекція облікових ставок Національного банку є достатньо поширеним способом впливу на курсові співвідношення. Підвищення облікових ставок Національного банку призводить до зростання (завдяки підвищеному попиту) курсу валюти, а скорочення – до зниження курсу. Механізм впливу процентної ставки Національного банку на курс валюти здійснюється через операції Національного банку з комерційними банками та іншими кредитними установами з обліку короткочасних державних зобов'язань та комерційних векселів.

Валютні обмеження – це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів. Це системи нормативних правил, які регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій.

Валютні обмеження – це система державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) зі встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями. Розглянемо основні обмеження, які застосовуються найчастіше.

У цілому валютні обмеження можна розподілити за сферами їхнього застосування:

1. Обмеження в сфері здійснення поточних операцій:
 - обмеження можливості експортерів використовувати валютну виручку або обов'язковий (повний чи частковий) продаж її центральному банку;

- обмежувальний характер продажу іноземної валюти імпортеру;
- заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентом та за кордоном;
- регламентація термінів платежів та поставок з експортно-імпортних операцій.

2. Обмеження в сфері фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної чи національної валюти, цінних паперів, золота;
- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;
- контроль за залученням іноземних кредитів;
- регулювання інвестицій нерезидентів;
- обмеження ввезення валюти до країни.

Валютні обмеження тісно переплетені з торговельним та кредитним регулюванням. Необхідно враховувати, що валютні обмеження негативно впливають на розвиток зовнішньоекономічного співробітництва країн. Вони застосовуються у випадку, коли в країні бракує іноземної валюти, за істотної зовнішньої заборгованості та розладі платіжного балансу лише ці заходи можуть дозволити стабілізувати курс національної валюти. Тому прийнято вважати, що валютні обмеження слід використовувати у критичних ситуаціях для призупинення спаду або різких коливань обмінних курсів валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості.

При режимі повної конвертованості всі іноземні та вітчизняні фізичні й юридичні особи, що володіють певною сумою грошей цієї країни, мають можливість вільно використовувати гроші з будь-якою метою: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції з усіх видів операцій платіжного балансу.

У разі часткової конвертованості в операціях купівлі-продажу використовуються певні обмеження. Відповідно до вимог

МВФ такі обмеження не повинні стосуватися платежів з поточних міжнародних операцій (платежів за результатами зовнішньої торгівлі, короточасних банківських операцій, платежів з погашення позик і відсотків, перерахування прибутку від інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру).

Диверсифікація валютних резервів спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їхнього складу різних валют.

Валютне регулювання передбачає: регулювання курсу національної валюти; організацію розрахунків в іноземній валюті; механізм відкриття рахунку в іноземній валюті; купівлю іноземної валюти; розрахунки з експортно-імпортних операцій; здійснення резидентами іноземних інвестицій; операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою; порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України; правила переказу іноземної валюти.

Основним об'єктом системи валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. Валютний курс – це ціна грошової одиниці валюти, що виражена у грошових одиницях іншої країни. Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короточасних 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 короточасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Встановлення та регулювання валютного курсу – одна з найважливіших частин валютного регулювання і зовнішньоекономічної політики, оскільки відображає міру втручання держави у ринкові відносини. Обмінний курс валюти та його стабільність, передбачуваність його змін можуть створювати додаткові витрати, або, навпаки, переваги від зовнішньоекономічної діяльності і таким чином стимулювати або обмежувати її.

Внаслідок того, як встановлюється валютний курс, можливі два крайні варіанти: курс може бути жорстко фіксований до іноземної валюти або може вільно плавати залежно від співвідношення попиту на іноземну валюту та її пропозиції. Зрозуміло, що між цими двома полярними варіантами можливі численні комбінації елементів плаваючого і фіксованого курсів. За класифікацією, схваленою МВФ у 1982 р., всі валюти країн світу, залежно від міри свободи зміни їхніх курсів, діляться на валюти з фіксованим курсом, валюти з обмежено гнучким курсом і валюти з плаваючим курсом.

Фіксований валютний курс – це офіційно встановлене співвідношення між валютами, допускаючи тимчасове відхилення від нього в одну або іншу сторону не більше ніж на 2,25 %. Курс може фіксуватися одним із таких способів:

- Фіксація курсу до однієї валюти, тобто прив'язка курсу національної валюти до курсу найбільш значимої валюти у сфері міжнародних розрахунків. Курс, фіксований до долара США, мають багато країн: Латинська Америка (Аргентина, Барбадос, Беліз, Венесуела та ін.), Африка (Ліберія, Нігерія), деякі країни з перехідною економікою (Литва, Туркменістан).

- Валютне правління – фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти повністю забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

- Фіксація курсу загальної валюти до однієї зарубіжної валюти. До французького франка зафіксований курс загальної валюти зони франка, що використовується 14 франкомовними африканськими країнами (Бенін, Буркіна-Фасо, Камерун та ін.). Курс східнокарибського долара, що використовується державами Карибського басейну (Антигуа, Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс 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 південноафриканському ранду. У цих випадках грошові власті країн звичайно підтримують запаси

іноземних валют, до яких фіксовано курс, на повну суму національної валюти, випущеної в обіг, що іноді дозволяє вважати цей тип фіксації курсу різновидом валютного правління.

- Фіксація курсу до валютного композиту – прив'язка курсу національної валюти до курсів колективних грошових одиниць, таких як СДР, або до різних кошиків валют країн основних торговельних партнерів. До СДР фіксують курс своєї національної валюти Лівія та Сейшельські Острови. До інших кошиків валют, на розсуд самих країн, фіксують свої курси Бангладеш, Ботсвана, Бурунді, Кіпр, Фіджі, Ісландія, Йорданія, Кувейт, Мальта, Мавританія, Марокко, Непал, Соломонові Острови, Таїланд, Тонга. Питома вага валют у кошиках, що складаються для фіксації курсу, зазвичай відображає питому вагу країн, що використовують цю валюту у зовнішній торгівлі товарами і послугами.

Обмежено гнучкий валютний курс – це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає невеликі коливання валютного курсу відповідно до встановлених правил. Цей 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 будь-якої однієї іноземної валюти. Бахрейн, Катар, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати визначають обмінний курс своєї національної валюти як обмежено гнучкий щодо долара США.

- Обмежено гнучкий курс у рамках спільної політики, тобто спільне плавання національних валют у межах 2,25 % від центрального розрахункового курсу. Цей спосіб визначення валютних курсів використовувався 10 із 15 західноєвропейських країн членів ЄС у 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.

Зазвичай плаваючим вважається валютний курс, який може змінюватися в будь-яких межах, причому ці межі законодавчо не встановлюються. Відомі його 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 внаслідок зміни рівня інфляції в цій країні чи в країні – основному торговому партнерові. Такий метод встановлення курсу застосовується в Чилі, Еквадорі й Нікарагуа.

- Керований плаваючий валютний курс – це курс, що встановлюється центральним банком, а не валютним ринком, але з частотою його зміною. Причому ці зміни не носять автоматичного характеру, тобто беруться до уваги такі загальні макроекономічні показники, як стан платіжного балансу країни, обсяги золотовалютних резервів, розвиток паралельного ринку валюти. Такий метод встановлення валютного курсу застосовується 38 країнами світу – як промислово розвиненими (Норвегія, Греція) чи країнами, що розвиваються (Алжир, Ангола, Бразилія, Камбоджа, Колумбія, Єгипет, Пакистан та ін.), так і країнами з перехідною економікою (Хорватія, Латвія, Польща, Словенія, В'єтнам, Грузія, Росія).

- Незалежно плаваючий валютний курс – це курс, що визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції на валюту на валютному ринку у разі невтручання держави в цей процес. Держава в особі уряду може також торгувати на валютному ринку, здійснюючи валютну інтервенцію з метою згладжування сильних коливань курсу національної валюти. Таким чином встановлюють курси своїх валют переважна більшість промислово розвинених країн.

Загальна тенденція в еволюції способів визначення валютних курсів полягає у 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 за активної інтервенції центрального банку на валютному ринку країни.

З метою визначення офіційного курсу гривні в Україні всі іноземні валюти розподілено на три групи, які описані у спеціальному класифікаторі:

1) вільно конвертовані валюти. Вони без обмежень обмінюються на інші валюти і курси яких визначаються НБУ (долари США, канадські долари, японські ієни, англійські фунти стерлінгів, німецькі марки, іспанські пезети, італійські ліри, французькі франки, естонські крони, євро, СДР та ін.);

2) валюти з обмеженою конвертованістю, крос-курси яких визначаються НБУ (валюти окремих країн, що розвиваються, країн Центральної та Східної Європи, країн колишнього СРСР);

3) неконвертовані валюти, які не обмінюються на інші валюти, курси яких не визначаються НБУ.

Механізм встановлення валютного курсу в Україні має певні особливості. Так, офіційний курс української валюти до долара США визначається НБУ на підставі результатів торгів на Українському міжбанківському валютному ринку, офіційний курс гривні до всіх інших валют першої групи Класифікатора іноземних валют визначається через крос-курси Франкфуртської валютної біржі та Московської міжбанківської валютної біржі, а офіційний курс української гривні до національних валют країн колишнього СРСР визначається через крос-курси Центрального банку Росії у встановленні офіційного курсу рубля. Щодо інших валют другої групи курс української валюти визначається через крос-курси, що публікуються в Financial Times.

Офіційний курс української гривні використовується в усіх безготівкових операціях купівлі та продажу іноземної валюти. В бухгалтерському обліку всіх операцій, здійснених в іноземній валюті, в розрахунках з бюджетом, митницею, в ціноутворенні, статистичній звітності.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є організація розрахунків в іноземній валюті. Відповідно до законодавства валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України. Тому нерезиденти-роботодавці повинні здійснювати оплату праці резидентів виключно у валюті України у готівковій або безготівковій формі.

У розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торгового обігу використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки.

Уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученнями та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів.

Здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами в межах торгового обігу у валюті України допускається лише за наявності індивідуальної ліцензії НБУ. Валютні цінності резидентів, що перебувають поза межами України, підлягають обов'язковому декларуванню в НБУ.

В Україні з метою валютного регулювання широко використовується такий інструмент, як ліцензування. Це дозволяє здійснювати безпосередній контроль над переміщенням валютних цінностей. Ліцензування здійснюється НБУ та його регіональними відділеннями.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій (таких як ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення прямих кореспондентських зв'язків з іноземними банками, операції з міжнародних торгових розрахунків, операції з

торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку та ін.) на весь період чинності режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам та нерезидентам на здійснення разової валютної операції. Індивідуальні ліцензії необхідні для таких операцій:

- вивезення та переказування валютних цінностей за кордон понад встановлені норми;

- отримання та надання резидентам кредитів в іноземній валюті, якщо терміни та суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;

- використання іноземної валюти на території України як засобу платежу;

- здійснення іноземних інвестицій за кордон та ін.

Характерною особливістю валютного регулювання в нашій країні є відкриття рахунків в іноземній валюті. Відповідно до законодавства України передбачено, що рахунки в іноземній валюті юридичним та фізичним особам, резидентам чи нерезидентам відкриваються в уповноважених банках, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з іноземною валютою.

Право на відкриття рахунків в іноземній валюті отримують юридичні особи, у статутних документах яких передбачено здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Приватні підприємці (без створення юридичної особи) отримують таке право на підставі реєстраційної картки, в якій також передбачене здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Рахунки в іноземній валюті відкриваються юридичним особам-нерезидентам: дипломатичним та іншим офіційним представництвам в Україні, а також іноземним фірмам, міжнародним організаціям, іноземним інвесторам.

Банк, який відкрив розрахунковий рахунок в іноземній валюті, про відкриття такого рахунку повідомляє податковим органам та банку, де клієнт має розрахунковий рахунок в національній валюті.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є купівля іноземної валюти.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами та нерезидентами-юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію на торгівлю іноземною валютою НБУ, виключно на міжбанківському валютному ринку України.

Для придбання іноземної валюти потрібно надати документи, що підтверджують необхідність цієї операції. Це може бути:

- відповідним чином оформлений контракт на імпорт товарів, робіт або послуг;

- документи, які свідчать про правомірність переказування за кордон прибутку, отриманого іноземним інвестором від інвестицій в Україні;

- документи щодо руху капіталу, ліцензовані НБУ;

- документи, що свідчать про правомірність купівлі іноземної валюти для погашення та обслуговування резидентом кредиту, отриманого в іноземній валюті у встановленому порядку в уповноваженому банку.

Операції купівлі-продажу іноземної валюти здійснюються уповноваженими банками за письмовими дорученнями клієнтів та з оплатою комісійної винагороди на договірних умовах, при цьому до доручення додаються необхідні документи, що підтверджують характер угоди.

Придбана або зарахована на спеціальний рахунок клієнта іноземна валюта має бути використана у повній відповідності до контракту або інших необхідних документів протягом 5 банківських днів. У випадку порушення цього терміну придбана валюта продається уповноваженими банками протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, яка може виникнути за такої операції, спрямовується до Державного бюджету України, а негативна курсова різниця зараховується до результатів господарської діяльності резидента.

У випадку, якщо після оплати контракту залишилися кошти, сума яких не перевищує одного біржового лоту, вони повинні бути зараховані на поточний валютний рахунок клієнта. Залишок

валюти в сумі, що перевищує один біржовий лот, має бути проданий на найближчих біржових торгах.

Придбання фізичними особами-резидентами іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України здійснюється: під належним чином оформлені угоди (контракти) та інвойси з юридичною особою; для власного вжитку; лише за наявності посередника – юридичної особи; у безготівковій формі; на суму не більше 8 000 дол. США.

Основні функції валютного контролю під час купівлі іноземної валюти здійснюють уповноважені банки, які повинні отримувати від клієнтів необхідні документи на придбання іноземної валюти та контролювати її цільове використання. Уповноважені банки також здійснюють функції агента валютного контролю під час переказування іноземної валюти за кордон.

Існують певні особливості валютного регулювання в Україні іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися лише за рахунок власних коштів. Здійснення інвестицій за рахунок кредитів, отриманих від уповноважених або іноземних банків, забороняється. Здійснення іноземних інвестицій за рахунок бюджетних коштів дозволено лише за відповідними постановами Верховної Ради України.

Для здійснення резидентами іноземних інвестицій необхідна індивідуальна ліцензія НБУ, яка видається як юридичним особам України, так і фізичним особам, які зареєстровані як підприємці. Іноземні інвестиції резидентів України повинні здійснюватися лише в безготівковій формі і виключно через кореспондентські рахунки уповноважених банків України.

Усі надходження від іноземних інвестицій на користь резидентів мають бути зараховані на валютні рахунки резидентів в уповноважених банках після сплати усіх податків, які вимагаються за законодавством країни, що приймає. При цьому уповноваженому банку та податковій інспекції подається офіційне підтвердження сплати податків за кордоном. Суми податків зараховуються, якщо між Україною та країною, що приймає, укладено угоду про уникнення подвійного оподаткування.

Прибуток, отриманий резидентами за кордоном у будь-якій формі, підлягає обов'язковому декларуванню. Усі валютні цінності, доходи та майно, які перебувають за межами України, підлягають обов'язковому декларуванню суб'єктами підприємницької діяльності.

Характерною рисою валютного регулювання в нашій країні є також проведення операцій купівлі-продажу готівкової іноземної валюти. Обмінні пункти відкриваються для обслуговування фізичних осіб – резидентів та нерезидентів. Вони відкриваються кредитними установами, які мають ліцензію НБУ на цей вид операцій, а також іншими юридичними особами-резидентами, які уклали агентську угоду з уповноваженим банком, в якому відкрито їхній гривневий або валютний рахунок.

В окремих випадках дозволяються розрахунки між резидентами та нерезидентами в іноземній валюті готівкою, в тому числі й за експорт товарів та послуг. Розрахунки готівкою здійснюються за умови надання безпосередньо нерезидентом валютної готівки в касу банку на рахунок резидента. При цьому оплата у готівковій формі має бути передбачена у контракті і нерезидент має надати декларацію про ввезення на територію України іноземної валюти.

Крім того, дозволяється придбання за іноземну валюту деяких товарів на території міжнародних портів, аеропортів, вокзалів України. Нерезиденти можуть оплачувати в іноземній валюті страхування та готельні послуги, дорожні збори.

8.2. Валютні умови зовнішньоторговельних контрактів

Важливим елементом зовнішньоторговельного контракту виступають валютно-фінансові умови, які регулюють розрахунки між контрагентами. У разі визначення валютно-фінансових умов контрактів, як правило, проявляється протилежність інтересів, що прагне отримати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валют, швидкому отриманні товару та відстроченні платежу до моменту

його кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових умов контрактів залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій та звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

До валютних умов зовнішньоторговельних угод належать: встановлення валюти ціни та валюти платежу, а в випадку їхньої розбіжності, перерахунку валюти ціни в валюту платежу, а також способів усунення можливих валютних ризиків.

Валютні умови безпосередньо впливають на ефективність укладеної угоди. У зв'язку з цим контрагенти уважно слідкують за станом міжнародних валютних ринків, за коливанням валютних курсів, за валютно-фінансовим становищем країни свого контрагента. Вони прогнозують стан курсу валют на перспективу, прагнуть зробити правильний вибір валюти ціни та валюти платежу.

Валюта ціни – це валюта, в якій виражена ціна товару, зафіксована в контракті. Як правило, валюту ціни виражають у найбільш стабільній на момент укладення угоди валюті.

Ціна товару може встановлюватися у валюті країни експортера, валюті країни імпортера, чи в валютах третіх країн. Специфіка вибору валюти ціни в зовнішній торгівлі країн колишніх республік СРСР обумовлена частково конвертованістю національних валют, у зв'язку з чим у розрахунках використовуються іноземні валюти. При цьому в торгівлі з переважною більшістю країн розрахунки здійснюються у вільно конвертованій валюті. Це може бути валюта контрагента чи третьої країни.

В імпортних контрактах при купівлі продукції в промислово розвинених країнах, валюта яких є конвертованою, ціни, як правило, встановлюються в національній валюті цих країн. У разі імпорту із країн, що розвиваються, які мають замкнені та частково конвертовані валюти, ціни фіксуються у ВКВ провідних країн світу: доларах США, англійських фунтах стерлінгів, марках ФРН, французьких та швейцарських франках, японських ієнах. Під час експортних операцій вітчизняні підприємства валюти ціни вибирають серед цих чи найбільш розповсюджених валют.

Визначення валюти ціни є дуже важливою умовою контракту, оскільки валюти не рівноцінні за своєю якістю: є стійкі валюти зі стабільною купівельною спроможністю та слабкі (м'які) валюти, курс яких постійно змінюється. Тому від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений у момент фіксації ціни і підписання контракту. Тому покупець виграє у разі встановлення ціни в слабкій валюті й валюті, курс якої має тенденцію до пониження. Експортер, навпаки, прагне до найсильнішої валюти чи валюти, курси якої має тенденцію до підвищення.

Якщо ціна імпортного контракту буде встановлена в твердій валюті, то щоб компенсувати втрати, потрібно вимагати від продавця зробити знижку з ціни чи поступку за іншими умовами контракту. В експортному ж контракті, якщо ціну встановлено відповідно до інтересів імпортера, тобто в слабкій валюті продавцю слід підвищити ціну товару.

З валютної точки зору, експорт доцільно орієнтувати на країни з “сильними” валютами, а імпорт – зі “слабкими” валютами. Але це можливо лише за інших рівних умов: якість, ціна тощо.

Валюта платежу – це валюта, в якій проходить оплата товару за контрактом (або погашення кредиту, якщо в контракті передбачено його використання).

У торгівлі з фірмами промислово розвинених країн, і особливо європейських, валютою платежу, як правило, є національні валюти цих країн. У торгівлі з країнами, що розвиваються, – ВКВ основних промислово розвинених країн, причому в експортних контрактах валюта тих із них, в банках яких зберігаються надходження країн, що розвиваються від експорту.

Однією із суттєвих ознак валютного регулювання в нашій державі є терміни розрахунків за експортно-імпортними операціями.

При експортних контрактах виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, що вказані у контрактах, але не перевищують 90 календарних днів від дати

митного оформлення продукції, а у випадку робіт, послуг або передачі прав інтелектуальної власності – від моменту підписання акта або іншого документа, які свідчать про їхнє виконання.

Отримання продукції по імпортних контрактах не повинне перевищувати 90 календарних днів від моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселю на користь постачальника продукції, що імпортується.

Порушення резидентами термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями призводить до нарахування пені за кожен прострочений день у розмірі 0,3 % від суми недоотриманої виручки або недопоставленої продукції в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день заборгованості. Нарахування пені здійснюється на підставі вантажних митних декларацій, отриманих на митниці, а також журналу обліку розрахунків за імпортними контрактами.

Перевищення 90-денного терміну отримання валютної виручки або продукції згідно з імпортним контрактом можливе лише у разі індивідуального дозволу обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. Підставою для продовження законодавчо встановлених термінів розрахунків з експортно-імпортних операцій є висновки відповідних міністерств та відомств, які підтверджують належність контракту резидента з іноземною фірмою до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, постачання складних технічних виробів та товарів спеціального призначення. Продовження термінів розрахунків з експортно-імпортних операцій дається на термін, що, як правило, не перевищує 90 календарних днів. В окремих випадках обласні управління НБУ можуть продовжувати строки вже наданих індивідуальних дозволів на загальний термін не більше ніж 270 днів.

Валюта ціни і валюта платежу, як правило, збігаються, але є випадки, коли вони не збігаються, особливо під час проведення клірингових операцій чи встановлення контрактних цін у традиційних валютних (у торгівлі біржовими товарами, на аукціонах). Валюта ціни та валюта платежу не збігаються також при фіксації ціни в будь-якій розрахунковій одиниці (наприклад СДР).

Розбіжність валюти ціни і валюти платежу є також однією із форм страхування валютного ризику.

Якщо валюта ціни та валюта платежу не збігаються, то в контракті мають бути зафіксовані умови перерахунку першої в другу.

У контракті необхідно встановити:

– час перерахунку валют. Розрахунки завжди здійснюються за поточним курсом валюти – частіше всього за ринковим курсом за день до платежу чи за 2–3 дні, що передують дню платежу, або на день платежу;

– ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку;

– курс перерахунку (курс продавця, курс покупця, середній курс);

– курс якого виду платіжних засобів використовується (курс телеграфічного переказу, початкового переказу, векселів та ін.).

Якщо валюта ціни і валюта платежу співпадають, то її називають валютою контракту.

Відповідно до законодавчих та нормативних актів України в розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу – іноземна валюта. Використання національної валюти допускається в розрахунках країнами, колишніми республіками СРСР, крім Естонії, якщо це передбачено контрактами.

8.3. Валютні ризики та способи їх усунення

Під час укладення довготривалих контрактів виникають валютні ризики, що пов'язано зі змінами курсу валюти, внаслідок чого змінюється реальна вартість платежу. Основним чинником валютних ризиків є коротко- та довгострокові коливання обмінних курсів, що залежать від попиту й пропозиції валюти на національних і міжнародних валютних ринках. У довгостроковому періоді визначальну роль відіграє загальний економічний стан країни, рівень виробництва, збалансованість основних макроекономічних пропорцій, обсяги зовнішньої торгівлі тощо, а в короткостроковому –

збалансованість окремих ринків і загальний стан ринкового й конкурентного середовища. Коливання кількісних показників окремих чинників та їхнє певне співвідношення відіграють вирішальну роль у змінах валютних курсів, а тому можуть мати суттєвий вплив на характер виникнення і рівень валютного ризику.

За природою утворення валютні ризики можна поділити на курсові та інфляційні. У першому випадку експорт отримує суму у національній валюті меншу, ніж ту, на яку він розраховував під час укладення контракту. У другому – зменшується купівельна спроможність валюти платежу. Масштаби ризику, пов'язаного з падінням купівельної спроможності валюти, залежать від розриву в часі між укладанням контракту та моментом здійснення самого платежу. Цей вид валютного ризику має суттєве значення у довгострокових та кредитних угодах і є одностороннім, оскільки в умовах інфляції збитки мають місце у продавців (кредиторів).

Таким чином, валютні ризики, які виникають під час експортно-імпортних операцій, обумовлені зміною валютних курсів та падінням купівельної спроможності валют.

Валютні ризики внаслідок зміни курсів валют впливають як на становище продавця, так і покупця. Експортер несе збитки у разі пониження курсу валюти ціни щодо валюти платежу, оскільки він отримає меншу реальну вартість порівняно з контрактною; або у разі пониження курсу валюти контракту, тому що в цьому випадку отримає меншу суму в національній валюті. Для імпортера валютні ризики виникають, якщо підвищується курс валюти ціни щодо валюти платежу, або зростає курс валюти контракту, оскільки для її купівлі він повинен витратити більше національної валюти.

За характером і місцем виникнення валютні ризики поділяють на:

- операційні;
- трансляційні (бухгалтерські);
- економічні.

Операційний валютний ризик можна визначити як можливість недоотримання прибутку або понесення збитків у результаті

безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти відносно національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти відносно національної. Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок-фактура на нього оформляється в іноземній валюті, може стримувати експорт, тому що виникають сумніви в тому, що експортовані товари в кінцевому результаті можна буде реалізувати з прибутком. Невизначеність вартості імпорту в національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу може перешкоджати міжнародній торгівлі. Може здатися, що невизначеності прибутковості експортних операцій, коли товари оцінюються в іноземній валюті, можна запобігти, якщо призначити ціну в базовій національній валюті компанії-експортера. Проте це лише перенесе валютний ризик на імпортера, що згодом надасть перевагу постачальникам, готовими оформляти рахунки-фактури у валюті країни-імпортера. Крім того, знецінення іноземної валюти, які підривають прибутки від експорту товарів у перерахунку на національну валюту, супроводжується підвищенням курсу національної валюти і призводить до зростання ціни експорту в іноземній валюті, що знижує його конкурентоспроможність. Особливо руйнівний ефект буде в умовах попиту, чутливого до зміни ціни. Описана проблема добре знайома експортерам автомашин, текстильних виробів і алкогольних напоїв.

Існує декілька основних методів страхування валютних ризиків:

- 1) односторонні дії одного із контрагентів;
- 2) операції страхових компаній, банківські та урядові гарантії;
- 3) взаємна домовленість учасників угоди.

На практиці досить широко використовується така форма страхування валютних ризиків, як захисні застереження, тобто

договірні умови, які включаються в контракти та передбачають можливість їхнього перегляду у процесі виконання договорів. Відповідно до валютних застережень сума платежу підлягає перегляду пропорційно зміні курсу валюти платежу щодо валюти ціни, або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження. Застереження можуть бути з двосторонньою направленістю, коли корекція платежу здійснюється і від зниження курсу валюти, і від його зростання, і також з односторонньою направленістю, яка передбачає корекцію платежу тільки у разі підвищення або тільки зниження валютного курсу. Двосторонні застереження захищають інтереси обох партнерів, а односторонні – одного з них.

Є декілька способів, за допомогою яких суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть уникнути валютних ризиків, які обов'язково фіксуються в контракті як застереження. Важливими з них на сьогодні є пряме валютне застереження і побічне. При збігу валюти ціни і валюти платежу використовуються прямі застереження, де розмір платежу ставиться залежно від зміни іншої стабільнішої валюти. Експортери, наприклад, наполягають на її застосуванні в тому випадку, коли валюта контракту має тенденцію до пониження.

Різновидом прямого застереження вважається мультивалютне застереження, відповідно до якого сума платежу встановлюється залежно від зміни курсового співвідношення між валютою платежу та корзиною валют, яка визначається угодою сторін. Мультивалютне застереження може бути 2-х видів – на базі середньоарифметичного проценту відхилення курсів заданого набору валют чи на базі зміни їхнього умовного середньоарифметичного курсу.

Переважним є перший вид, оскільки забезпечує певну пропорційність зміни курсів валют. Кількість валют у наборі валютної корзини коливається від двох і більше. Вибір валют переважно визначається з огляду на характер зовнішньої торгівлі цієї країни. Використовують курси декількох провідних валют світу. Широко застосовується і така практика, коли як базисна одиниця виступають міжнародні, колективні валюти (наприклад СДР).

Мультивалютні застереження мають деякі переваги порівняно з одновалютними:

1) валютна корзина як метод виміру середньозваженого курсу валюти платежу понижує вірогідність різної зміни суми платежу;

2) вона значною мірою забезпечує інтереси обох контрагентів угоди з точки зору валютного ризику, оскільки включає валюти, що мають різний рівень стабільності.

Захисні якості багатовалютного застереження залежать, звичайно, не від кількості, а від якості набору валют.

З побічних способів захисту від валютних ризиків суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності найчастіше обирають визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Як курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, найчастіше використовується ринковий курс на день, що передує дню платежу. На жаль, повної гарантії захисту від валютних ризиків ці застереження не дають, крім того, іноді вони призводять до зниження цін контракту.

У разі розбіжності валюти ціни і валюти платежу застосовується непряме застереження, відповідно до якого сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти ціни до валюти платежу, яка відбулася у визначений термін в узгодженому місці. Таким чином, як уже зазначалося, саме використання різних валют для вираження ціни та здійснення платежу виступає однією із форм страхування валютного ризику. При цьому для непрямого валютного застереження, так як і для прямого, повинна бути вибрана найстійкіша валюта. Подібне застереження формулюється таким чином: “Валюту розрахунку (найменування валюти) визначено виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту) і становить ... X ... одиниць валюти ціни договору (контракту) (найменування валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться, суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні ... X ...”.

Потрібно зазначити, що одним зі способів забезпечення незмінної купівельної спроможності платежів за поставлені товари

є товарообмінні операції. Для страхування валютних ризиків під час кредитування використовуються компенсаційні угоди: сума позики прив'язана до ціни валютного товару, що поставляється в рахунок погашення кредиту, у зв'язку з можливою зміною суми кредиту із-за коливання цін та валютних курсів.

Великими фірмами використовується і такий метод страхування валютних ризиків, як регулювання валютної позиції за контрактами, щоб вона була закритою. Наприклад, якщо в діяльності підприємства чітко простежується перевага експортної чи імпортової орієнтації, то ризик можна скоротити, укладаючи контракти в різних валютах, динаміка зміни курсу яких має протилежні тенденції. Але цей метод ефективний тільки в тому випадку, якщо підприємство має широкі зовнішньоторговельні зв'язки. Можливо також укладання одночасно експортного та імпортного контрактів в одній і тій же валюті і таким чином, щоб строки платежів були якомога ближче один до одного.

Регулювання валютної позиції як метод страхування валютних ризиків часто застосовується спільно з іншими методами і у разі правильного його використання може звести до мінімуму валютний ризик.

Застосування валютних застережень з ряду причин не в змозі повною мірою забезпечити валютні інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Уже в самому застереженні закладений ризик, оскільки таке застереження може призвести до валютних втрат у зв'язку з тим, що ситуація на валютному ринку може змінитися не так, як прогнозувалося. Необхідно врахувати і те, що не завжди такі обмеження можуть бути застосовані на практиці, оскільки окремі країни забороняють їх використовувати. І навіть у тих випадках, коли застереження використовується, воно може призвести до погіршення інших умов контракту, насамперед цінових. Що стосується використання мультивалютних застережень, то на практиці у зв'язку з їхніми складними підрахунками зовнішньоторговельні партнери можуть отримати різні результати, що викличе розбіжності між ними.

Одним зі способів захисту від валютних ризиків є страхування під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. Це відбувається таким чином: підприємець, найчастіше експортер, який бажає застрахувати товар, наданий іноземному покупцеві, вступає в угоду зі страховим товариством, що володіє достатньою інформацією про кредитоспроможність потенційних імпортерів у цій країні. Відповідно до такої угоди страхове товариство, якщо воно вважатиме за можливе провести страхову операцію, погоджується відповідати за ту або іншу частку ризику, пов'язаного з торговельною операцією. Ініціатива страхування, звичайно, завжди залишається на боці експортера.

Страхування експорту припускає виникнення під час торговельної операції надмірного ризику, від якого страхове товариство і прагне забезпечити експортера.

Страхова фірма, уважно дослідивши умови діяльності фірми, що клопочеться про страхування, установлює певну норму ризику, яку вона визнає або нормальною, або залежною від самого експортера та характеру його діяльності, і погоджується страхувати всякий ризик, що перевищує цю норму. З метою усунення торговельного ризику страхове товариство часто починає спеціальну експертизу товару, щоб установити, чи відповідає він замовленню і специфікаціям, доданим до трасованого векселя. Для усунення фінансового ризику страхове товариство часто вимагає надання клієнтом акцепту якогось солідного банку і погоджується страхувати лише акцептований вексель. Таким чином, за цих умов страхується лише надзвичайний ризик, що може виникнути стихійно як продукт нестійких господарських відносин.

Страхування всього ризику, що виникає у зв'язку з кредитуванням іноземного покупця, незважаючи на численні вимоги торговельних кіл, не є поширеним, оскільки розвиток страхування в цьому напрямі: був би економічно недоцільним; спотворював би сутність страхування; підвищив би вартість страхування.

За повного страхування ризику експортер мало цікавиться платоспроможністю свого іноземного клієнта й у нього зникають стримуючі мотиви під час надання тому кредиту.

Хоча звільнення експортера від обов'язку спеціально вивчати фінансовий стан свого іноземного клієнта відповідало б прогресуючому поділу праці, проте в торгівлі досить важко відокремити суто фінансову сторону від комерційної і, зокрема, суто комерційний ризик від самої торговельної операції.

Торговельний ризик унаслідок відмови покупця-імпортера прийняти товар і здійснити платіж зумовлює появу кредитного ризику, усунення якого часто залежить від самого експортера (кредитора). Страхування комерційного кредиту є захистом експортера від надзвичайного фінансового ризику, який важко передбачити. Тому повне страхування від усіх ризиків погано узгоджується з тими економічними цілями, які має на меті страхування експорту.

Страхове товариство не є кредитною установою і не ставить перед собою мету замінити її. Його функції мають суто допоміжний характер, і хоч інколи гарантія страхового товариства полегшує продаж гарантованого векселя на обліковому ринку чи обліковому банку, та це не є основним моментом діяльності страховика. Покупця тратти може цілком забезпечити її акцепт будь-якою солідною кредитною установою, і додаткова гарантія страхового товариства може бути бажаною, але вона не обов'язкова. Страхування кредиту захищає безпосередні інтереси експортера, який не може трасувати вексель без права регресу і домогтися для нього акцепту. Банк, що акцептує такий вексель і, отже, відмовляється від права зворотної вимоги до трасата, фактично здійснює найповніше страхування кредиту експортера та змушений брати на себе весь ризик. Проте слід пам'ятати, що такий акцепт звичайно дається досить обмеженому колу підприємців, які мають бездоганну репутацію, за умови стягування на користь акцептанта високої винагороди, і, по суті, не є банківською операцією. У цьому випадку експортер користується одночасно банківським акцептом, що полегшує йому мобілізацію необхідних капіталів на обліковому ринку, і полісом страхового товариства для забезпечення кредиту, наданого ним, у свою чергу, покупцеві. Відбувається нормальний розподіл праці між різноманітними інституціями.

При акцепті тратти без права обороту на трасата банк втручається у незнайому для нього сферу і бере на себе ризик у такому розмірі, який зазвичай не застосовується у банківській практиці. Акцентуючи тратту з правом регресу, він може висунути свої претензії до обох контрагентів і зазнає значних збитків лише у разі одночасного банкрутства обох, під час же акцепту тратти без права регресу банк бере на себе і фінансовий, і торговельний ризик. Страхове товариство також втручається в чужу йому сферу, видаючи поліс на всю суму можливого ризику. Цим самим страховик усуває необхідність банківського акцепту, оскільки страхова установа не тільки звільняє кредитора від надмірного ризику, а й полегшує йому мобілізацію капіталів на обліковому ринку.

Сьогодні не існує особливої потреби в спеціальній інституції, яка об'єднує функції і банку, і страхової установи. Для цього можна використовувати вже існуючі установи (як, наприклад, у Німеччині). Злиття в одній установі і страхових, і акцептних функцій суперечить історичному розвитку страхових установ у сфері кредитування зовнішньої торгівлі, що виникли як результат прогресуючого розподілу праці. І все ж значно зручнішим вважається об'єднання страхових установ зі спеціальними бюро, які з'ясовують платоспроможність іноземної клієнтури, оскільки таке об'єднання обмежує до мінімуму торговельний і фінансовий ризик. Крім того, страхове товариство при страхуванні всього ризику змушене вимагати в експортера особливого забезпечення і, гарантуючи весь ризик, обумовлювати право зворотної вимоги. Це особливо важливо тоді, коли, виконуючи замовлення, експортер допустив помилку, що спричинила відмову покупця прийняти товар і здійснити платіж.

Право ж регресу припускає деяке розкладання ризику. Повне звільнення експортера від ризику можливе лише за умови трасування векселя “без обороту”.

Облік або акцепт банком тратти без обороту на трасата є однією з форм існуючої раніше системи страхування кредиту, відомої як взяття банком ризику на себе.

У цьому випадку банки погоджуються взяти на себе ризик щодо платежів покупців товару, які мають надійти. У банківській практиці, крім страхування ризику продавця, існує страхування ризику, тісно пов'язаного з активною банківською діяльністю, або стосовно продавця (експортера), або покупця (імпортера), або стосовно їх обох разом. У першому випадку банк не тільки страхує ризик, а й здійснює експортеру платіж у розмірі фактурної вартості товару відразу після здачі документів останньому, кредитуючи експортера на час транспортування товару. Коли ж передбачається кредитування імпортера, банк здійснює усі належні платежі експортеру відразу ж після здачі товару і кредитує експортера вже за власний рахунок. Ця операція дає такі результати: по-перше, звільняє експортера від ризику, пов'язаного з інкасуванням платежів від покупців і, по-друге, демобілізує капітали експортера, оскільки операція страхування супроводжується активною щодо експортера банківською операцією. Вартість страхування залежить від ступеня ризику, який страхова установа погоджується гарантувати.

Вважається, що, гарантуючи весь ризик, страховик повинен установлювати вищу ставку, ніж при страхуванні 50 чи 75 % того кінцевого збитку, якого може завдати невдалий кінець торговельної угоди. Природно, що якою б високою не була преміальна ставка, експортеру все ж буде вигідніше застрахувати товар і сплатити певний відсоток страховику, ніж перекласти усю вартість можливого ризику на ціну певної партії експортованого за кордон товару.

Експортер у разі невдалого виходу застрахованої комерційної операції може одержати страхове відшкодування в розмірі застрахованої суми лише після встановлення розмірів залишкового збитку.

Страхове товариство докладає всіх зусиль, щоб, по-перше, одержати в дебітора якусь частку застрахованої позики і, по-друге, реалізувати те майно або товари, що слугували забезпеченням кредиту. Потім страховик використовує усю виручену суму на відшкодування збитків експортера, що застрахував свій

кредит, доплачуючи від себе можливу різницю між застрахованою сумою і надходженнями від дебітора чи від продажу згаданого забезпечення. Ця операція потребує досить багато часу (до трьох місяців), протягом якого страхове товариство встановлює розміри кінцевого збитку.

Крім зазначених, способами захисту є страхування за допомогою валютних опціонів, міжбанківських операцій “своп”, форвардних валютних операцій, валютних ф’ючерсів.

Валютні опціони вперше було застосовано і 1973 р. на Чиказькій біржі. Валютний опціон – угода між покупцем та продавцем валют, яка дає право покупцю опціону купувати чи продавати за узгодженим курсом певну суму валюти протягом обумовленого періоду часу за винагороду. Опціонами торгують не тільки на міжбанківському ринку, але й на фондових та товарних біржах.

“Своп” – це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки, корпорації та ін.). За операціями “своп” готівкова угода здійснюється за курсом “спот”, який у контругоді (строковій) корегується з урахуванням премії чи дисконту залежно від руху валютного курсу. При цьому клієнт економить на маржі – різниці між курсами продавця та покупця за готівковою угодою.

Форвардні та ф’ючерсні валютні операції – це строкові валютні угоди, за яких сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після укладання угоди за курсом, який зафіксовано в момент її укладання. Курс валют за строковими угодами відрізняється від курсу за операціями “спот”, хоча, як правило, напрям динаміки курсів за готівковими та строковими угодами збігається.

Різниця між курсами валют за угодами “спот” та “форвард” визначається як знижка (дисконт чи депорт) з курсу “спот” у тому випадку, коли курс строкової угоди нижчий, або як премія (репорт), якщо він вищий: форвардні угоди укладаються, як правило, на строк від 1 тижня до 6 місяців.

Порівняльна характеристика ф'ючерсного та форвардного ринків

Критерій порівняння	Ф'ючерсний ринок	Форвардний ринок
1. Учасники	Банки, корпорації, індивідуальні інвестори	Банки та великі корпорації. Доступ для невеликих фірм на індивідуальних інвесторів обмежений
2. Метод спілкування	Учасники угоди, як правило, не знають один одного	Один контрагент угоди знає іншого
3. Посередники	Учасники угоди діють через брокерів	Учасники угоди, як правило, діють без посередників
4. Місце та метод угоди	В операційному залі бірж методи жестів та викриків	На міжбанківському валютному ринку по телефону чи телексу
5. Характер ринку та кількість котирувань валюти	Односторонній ринок: учасники угоди є чи покупцями, чи продавцями контракту, і відповідно котирується один курс валюти (покупця чи продавця)	Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти: покупця чи продавця
6. Спеціальний депозит	Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит у клірингову палату	Гарантійний депозит не потрібен, якщо угода між банками без посередників
7. Сума угоди	Стандартний контракт	Будь-яка сума за домовленістю учасників
8. Поставка валюти	Фактично за незначною кількістю контрактів (1–6 % угод)	З більшості контрактів (95 %)

Використання строківих угод для покриття валютних ризиків під час здійснення комерційних операцій отримало широке розповсюдження в кінці 60-х початку 70-х рр. в умовах кризи Бреттон-вудської валютної системи та переходу до плаваючих валютних курсів. Валютні ф'ючерси подібні до форвардних угод на міжбанківському ринку, але мають певні відмінності. Ф'ючерсна валютна операція – це угода, яка означає зобов'язання на продаж чи купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату

(в майбутньому) за курсом, який раніше встановлено під час укладання угоди. У стандартних контрактах регламентуються всі умови: сума, строк, гарантійний депозит, метод розрахунку. Провідними біржами в торгівлі ф'ючерсними контрактами є Чиказька, Нью-Йоркська, Лондонська, Сінгапурська, Цюріхська, Паризька. Торгівля ф'ючерсами здійснюється через клірингову розрахункову палату, яка виступає продавцем для кожного покупця і покупцем – для продавця. Під час укладання угоди покупець та продавець зобов'язані резервувати на спеціальному депозиті первинну маржу, розмір якої коливається від 0,04 до 6 % номінальної ціни контракту, на випадок невиконання продавцями та покупцями своїх зобов'язань. Депозит повертається після виконання зобов'язань.

Для позначення різних методів страхування валютного ризику шляхом купівлі-продажу іноземної валюти в банківській, біржовій та комерційній практиці використовується термін “хеджування”, який означає, що хеджери здійснюють страхування валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог та зобов'язань в іноземній валюті.

Запитання для самоперевірки

1. Яка різниця між національною та міжнародною валютними системами?
2. Дайте визначення поняття валюти та валютних цінностей.
3. Які види валютних курсів використовуються під час здійснення валютних операцій?
4. Охарактеризуйте валютні операції, які мають право здійснювати резиденти та нерезиденти.
5. Дайте визначення валютних ризиків.
6. Які існують види валютних застережень?
7. Які засоби використовуються для страхування валютних ризиків?
8. Охарактеризуйте основні умови здійснення валютних операцій.

9. Які види валютних рахунків обслуговують зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів у господарювання в Україні?

10. Які види документів слугують підставою для купівлі валюти на валютному ринку?

11. Що являє собою система регулювання валютних відносин?

12. Охарактеризуйте об'єкти валютного регулювання.

13. Які існують форми валютного регулювання?

14. Що являє собою валютна інтервенція?

Тестові завдання

1. В якому із перерахованих випадків валюта ціни, як правило, не збігається з валютою платежу:

- а) угоди клірингу;
- б) угоди типу “офсет”;
- в) рамочні угоди;
- г) компенсаційні угоди.

2. У якій валюті має визначитись ціна зовнішньоторговельного контракту:

- а) лише у вільно конвертованій;
- б) лише в українській гривні;
- в) в українській гривні та вільно конвертованій валюті;
- г) у частково конвертованій валюті.

3. Яка обмовка корегує суму грошових обов'язків від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют:

- а) мультивалютна обмовка;
- б) одновалютна обмовка;
- в) спеціальна обмовка;
- г) комбінована обмовка.

4. Яке із наведених визначень відповідає поняттю “валютний курс”:

- а) ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн;
- б) співвідношення між грошовими одиницями різних країн за їхньою купівельною силою;
- в) форма організації грошових відносин між країнами;
- г) гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

5. Валюта, в якій виражається ціна товару в контракті, – це:

- а) валюта угоди;
- б) валюта платежу;
- в) засіб платежу;
- г) форма платежу.

6. Що визначається за поточним ринковим курсом на день платежу:

- а) курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу;
- б) курс валюти ціни;
- в) курс валюти платежу;
- г) курс валюти контракту.

7. Яка із наведених залежностей правильна:

- а) курс “спот” відрізняється від курсу “форвард” на величину дисконта, якщо перший вище другого;
- б) курс “спот” відрізняється від курсу “форвард” на величину премій, якщо перший вище другого;
- в) курс “спот” відрізняється від курсу “форвард” на величину дисконта, якщо перший нижче другого;
- г) курс “спот” відрізняється від курсу “форвард” на величину премій.

8. Яке із перерахованих визначень відповідає поняттю “паритет валюти”:

- а) співвідношення між грошовими одиницями різних країн за купівельною силою;
- б) ціна грошової одиниці однієї країни, що виражається в грошових одиницях інших країн;
- в) форма організації грошових відносин між країнами;
- г) гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну.

9. Валюта, в якій здійснюється оплата товару за контрактом, – це:

- а) валюта платежу;
- б) валюта ціни;
- в) засіб платежу;
- г) валюта угоди.

10. До чого призводить підвищення курсу валюти платежу під час експорту:

- а) збільшення суми національної валюти;
- б) зменшення суми національної валюти;
- в) збільшення суми іноземної валюти;
- г) зменшення суми іноземної валюти.

11. Яка із перерахованих категорій належить до національної валютної системи:

- а) порядок зовнішніх розрахунків країни;
- б) режим міжнародних валютних ринків;
- в) форми міжнародних розрахунків;
- г) статус міждержавних валютно-кредитних організацій.

12. З якою метою використовуються захисні обмовки:

- а) мінімізації валютних ризиків;
- б) максимізації валютних ризиків;
- в) збільшення прибутковості експортно-імпортних операцій;
- г) зменшення прибутковості експортно-імпортних операцій.

13. Яка із перерахованих категорій входить до світової валютної системи:

- а) форми міжнародних розрахунків;
- б) форми зовнішніх розрахунків у країні;
- в) склад офіціальних золотовалютних резервів;
- г) національна валютна одиниця.

14. Який вид обмовок використовується у випадках, коли валюта ціни збігається з валютою платежу:

- а) одновалютна обмовка;
- б) мультивалютна обмовка;
- в) спеціальна обмовка;
- г) комбінована обмовка.

15. Форма організації грошових відносин (розрахунків та платежів) на міжнародному, міждержавному рівні – це:

- а) валютні операції;
- б) валютні відносини;
- в) валютні цінності.

16. Грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери – платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо), це:

- а) валютні операції;
- б) валютні відносини;
- в) валютні цінності.

17. Основним суб'єктом регулювання міжнародних валютних відносин на міждержавному рівні є:

- а) Міжнародна фінансова корпорація;
- б) Міжнародний валютний фонд;
- в) Європейський банк реконструкції та розвитку.

18. Сукупність економічних та адміністративних заходів, які реалізуються державними органами і міждержавними організаціями у сфері валютних відносин відповідно до концепції економічного розвитку, – це:

- а) валютна політика;
- б) система валютного регулювання;
- в) національна валютна система.

19. Дії відповідних інституційних структур, спрямовані на зниження обігового курсу національної валюти країни, – це:

- а) девальвація валюти;
- б) ревальвація валюти;
- в) валютна інтервенція.

20. Дії, спрямовані на підвищення курсу національної валюти, – це:

- а) ревальвація валюти;
- б) валютна інтервенція;
- в) девальвація валюти.

Ситуаційні завдання

ЗАВДАННЯ 1

За умовами контракту підприємство-експортер надає іноземному покупцеві відстрочку платежу на 80 % вартості контракту на 2 роки з розрахунку 6 % річних. Сума контракту складає 200 000 євро. Погашення кредиту відбуватиметься рівними піврічними внесками (у вигляді виписаного комплекту тратт) через півроку після поставки товару, відвантаженого разовою партією.

У цей момент між контрагентами ведуться переговори щодо способу нарахування процентів. Проценти можуть бути нараховані:

1. Із суми заборгованості до дати наступного платежу.
2. Від дати видачі до дати оплати чергової практики.

3. Підрахуванням загальної суми процентів і поділенням її на рівні частини за числом тратт.

I. Визначити:

а) загальну суму належних до сплати процентів за всіма варіантами:

б) найбільш вигідний варіант нарахування процентів з точки зору експортера.

II. Припустивши, що рівно через рік з моменту перетинання митного кордону України відбулася документальна перевірка діяльності фірми-експортера, розрахувати на підставі сучасного законодавства України:

а) розмір пені, що має бути сплачена підприємством на рахунок позикової інспекції;

б) який розмір пені перераховується в 2018 р.;

в) який максимальний розмір пені може сплатити фірма за порушення законодавчо встановлених термінів розрахунків з експортних операцій резидентів.

ЗАВДАННЯ 2

Валютна виручка українського підприємства становить 37,5 тис. дол. США. Витрати на транспортування, страхування вантажу та експедиторські витрати дорівнюють 7,5 тис. дол. США. Курс гривні, що встановлюється на торгах міжбанківської валютної біржі – 30,24 грн/дол. США. Курс міжбанківського валютного ринку – 30,12 грн/дол. США. Курс НБУ – 30,18 грн/дол. США. Розмір комісійних банку – 1,5 %.

Визначити обсяг валютної та гривневої виручки підприємства згідно з існуючим законодавством щодо валютного регулювання.

РОЗДІЛ 9

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

9.1 Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.

9.2. Порядок створення спільних підприємств.

9.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом.

Ключові терміни та поняття: іноземні інвестори, іноземні інвестиції, підприємства з іноземними інвестиціями, види іноземних інвестицій, форми іноземних інвестицій, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик, оцінки ефективності спільних підприємств, національний режим інвестиційної діяльності, порядок створення спільних підприємств, спільне підприємництво.

9.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями

Формування ринкової економіки в Україні потребує докорінної перебудови зовнішньоекономічних зв'язків, що знаходить своє вираження у створенні і функціонуванні з іноземним капіталом і закріпленні цього процесу у відповідному законодавстві.

Згідно із Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” серед видів зовнішньоекономічної діяльності виділяється спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами. Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території

України. Суб'єктами господарювання в режимі іноземного інвестування є:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;
- фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визначаються таким чинним законодавством України.

Узаконеними формами іноземних інвестицій в Україні є:

- 1) часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки у діючих підприємствах;
- 2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;
- 3) придбання прямо не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна;
- 4) придбання самотійно або за участі українських юридичних чи фізичних осіб прав користуватися землею та концесій на використання природних ресурсів на території України;
- 5) придбання інших майнових прав;
- 6) інші форми здійснення інвестицій, зокрема на підставі угод з суб'єктами господарської діяльності України, які прямо та виключно не заборонені законами України.

На території України щодо іноземних інвестицій та форми їх здійснення встановлюється національний режим інвестиційної діяльності, що означає ті самі права і обов'язки для підприємств з іноземними інвестиціями, які діють для національних суб'єктів господарської діяльності.

Найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу на території України як однією із форм господарювання за нових умов, що дає змогу залучити іноземний капітал в економіку, є спільні підприємства.

Спільне підприємство – організаційно-правова форма створення фірми в країні-одержувачеві капіталу. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства можуть утворюватися у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, що приймає.

У міжнародній економічній теорії спільні підприємства виділяють як один із найбільш розвинених видів спільної підприємницької діяльності, характерними особливостями якого є: наявність згоди про довготермінові цілі співробітництва; об'єднання сторонами активів; оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень обох сторін; реалізація погоджених завдань через самостійні органи управління, незалежні від органів управління сторін; участь обох сторін у прибутках та збитках відповідно до вкладеного капіталу.

Спільні підприємства мають переваги порівняно з іншими видами спільного підприємництва, оскільки забезпечується довготривалість угод, комплексність співробітництва, спільна відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, зменшується ризик, особливо політичний.

За чинним українським законодавством поняття “спільне підприємство” та “підприємство з іноземними інвестиціями” в цілому еквівалентні. Останній термін має ширше тлумачення, оскільки стосується й підприємств з 100-відсотковим іноземним капіталом.

Як правило, для спільних підприємств, які створюються та діють на території України, характерна різноманітність видів і сфер діяльності. При цьому новостворювані спільні підприємства мають додержуватися таких орієнтирів: виробляти товари, послуги, потреба в яких задоволена поки що не повністю; оперативно впроваджувати наукові відкриття й винаходи для випуску конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції; забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції в галузях-споживачах продукції спільного підприємства; випускати високоякісні споживчі товари та послуги для населення; створювати нові робочі місця.

Процес створення спільних підприємств на території України досить динамічний. Перші спільні підприємства з'явилися у 1987 р. Значно зросли не тільки масштаби діяльності спільних підприємств, а також спостерігалася їх диверсифікація. Основні галузі народного господарства, де діють дані підприємства, – це торгівля, сільське господарство, будівельна індустрія, транспорт і зв'язок, наука та освіта, харчова промисловість. Найбільшу активність у створенні спільних підприємств виявили підприємці з Польщі, Росії, США, Угорщини, Чехії та Словачії. До процесу створення спільних підприємств практично включено всі регіони України. Проте територіальна концентрація їх нерівномірна. Відносно розвинена інфраструктура, науково-технічний та кадровий потенціал, загальні соціально-економічні та ряд інших чинників сприяли утворенню спільних підприємств переважно у великих промислових регіонах: Київ, Одеська, Дніпропетровська, Донецька та Закарпатська області.

9.2. Порядок створення спільних підприємств

Відповідно до чинного законодавства України спільне підприємство може бути створене:

- шляхом його заснування;
- у результаті придбання іноземним інвестором частки участі (паю акцій) у діючому підприємстві без іноземної інвестиції;
- у результаті придбання юридичною чи фізичною особою України частки участі у підприємстві із 100 відсотковою іноземною інвестицією.

Процес створення спільного підприємства на території України включає ряд послідовних етапів:

1. Розробка позицій українського партнера з питань створення спільного підприємства.
2. Пошук і вибір іноземного партнера.
3. Підготовка і підписання партнерами протоколу про наміри.
4. Розробка техніко-економічного обґрунтування і його узгодження партнерами.
5. Підготовка установчих документів на базі техніко-економічного обґрунтування.
6. Реєстрація спільного підприємства.

Пропозиція про створення спільного підприємства на території України розробляється потенціальним засновником. Враховуючи багатопланованість і складність питань, які необхідно вивчити при підготовці техніко-економічного обґрунтування, ініціатори створення спільного підприємства можуть звертатися за консультаціями як у державні органи, так і в спеціалізовані господарсько-розрахункові фірми. Результатом цієї роботи є пакет документів, підготовлений партнерами, який включає:

- установчий договір про створення спільного підприємства;
- Статут спільного підприємства;
- техніко-економічне обґрунтування спільного підприємства.

Досвід розробки пропозицій про створення спільного підприємства засвідчує, що ця робота характеризується великим обсягом, необхідністю аналізу правових, економічних та інших

питань з урахуванням конкретних умов. До підготовки пакета документів про створення спільного підприємства необхідно залучити групу спеціалістів, яка має бути організована на базі українського партнера і складатися з кваліфікованих експертів і обов'язково одного з майбутніх керівників спільного підприємства. Після розробки основних вимог українська сторона приступає до пошуку партнера.

У випадку, коли пропозиція про створення спільного підприємства виходить від іноземного партнера з викладкою основних контурів майбутнього підприємства, група спеціалістів указанного профілю аналізує цю пропозицію з подальшим уточненням позиції з іноземним партнером. Але в будь-якому випадку важливим моментом процесу створення спільного підприємства є пошук і вибір партнера.

Українське підприємство, що бажає створити спільне підприємство, має надати інформацію іноземним партнерам про:

- рівень якості продукції, що випускається, його порівняння зі світовими аналогами;
- технічні характеристики обладнання;
- наявність окремих споруд, а також наявність вільних площ для внеску до Статутного фонду;
- професійну підготовку і кваліфікацію кадрів;
- забезпеченість території майбутнього спільного підприємства транспортними комунікаціями;
- місцезнаходження підприємства стосовно постачальника сировини, напівфабрикатів.

Позиція українського партнера включає в обов'язковому порядку вирішення питання валютного самозабезпечення спільного підприємства. За законодавством потреби у валюті спільного підприємства мають покривати за рахунок своїх валютних ресурсів. Потреби і надходження в іноземній валюті мають бути збалансовані, тобто рівні, що і буде означати на практиці реалізацію принципу валютного самозабезпечення. Конкретні деталі постачання і реалізації в іноземній валюті будуть розроблені партнерами в процесі переговорів і підготовки техніко-економічного

обґрунтування, проте на перших етапах створення спільного підприємства український партнер мусить мати загальну схему валютного самозабезпечення.

Пошук іноземного партнера спирається на загальновизнану у світовій практиці систему. Передусім необхідно накреслити коло фірм-продуцентів, які відомі на світовому ринку, що і робить український учасник за допомогою спеціалізованої служби Торгово-промислової палати України або через консультаційно-посередницькі фірми, або через зовнішньоторговельні об'єднання.

Як і будь-яка фірма у світі, потенційний український учасник спільного підприємства мусить мати у своєму розпорядженні систему критеріїв, за допомогою яких він відбере певну кількість фірм (8-10) для подальшого детального вивчення. До таких показників належать:

- розміри активів і їх динаміка в останні два-три роки;
- співвідношення між власними і запозиченими капіталами;
- співвідношення між основним і оборотним капіталом;
- кількість зайнятих на підприємстві;
- динаміка отриманого прибутку в останні два-три роки.

Ці абсолютні показники мають бути доповнені рядом відносних показників, які в цілому характеризують різні аспекти вкладення капіталу.

Після того, як будуть відібрані три-чотири найбільш відповідні фірми, українське підприємство направляє їм офіційні запити. У запитах викладаються загальні вимоги до створюваного СП, вказуються технічні характеристики продукції, яка пропонується до випуску. Відомості, викладені в запиті, дають можливість іноземному партнеру уявити масштаби запланованого СП, загальні підходи до рівня конкурентоспроможності, можливий попит на продукцію на внутрішньому ринку, наявність споруд чи необхідність нових побудов для СП.

При виборі партнера використовується також практика проведення міжнародних тендерів (торгів). Тендери можуть бути проведені як відкриті, так і закриті. У випадку проведення

відкритих тендерів українські учасники зацікавлені в найбільш представницькій участі іноземних фірм, щоб забезпечити собі вибір торгів, у них можуть взяти участь лише деякі іноземні фірми. Це можливо за наявності особливого інтересу партнера базової країни, а також при бажанні залучити до тендерів лише певне коло фірм, добре відомих у тій чи іншій галузі.

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється міськими державними адміністраціями протягом трьох робочих днів після фактичного їх внесення у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України. Незареєстровані іноземні інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених чинним законодавством України.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі порушення встановленого порядку реєстрації, а з мотивів її недоцільності не допускається. Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій має бути оформлена письмово із зазначенням мотивів відмови і може бути оскаржена у судовому порядку.

Статутний фонд спільного підприємства – це сукупність внесків засновників, які надаються в повне господарське відання (володіння, користування, розпорядження) підприємству, яке вони створюють.

Обов'язковість створення Статутного фонду спільного підприємства передбачена законодавством України. При цьому частка іноземного інвестора у Статутному фонді має становити не менше 10 відсотків. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Іноземний інвестор може здійснювати свій внесок до Статутного фонду спільного підприємства у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);

- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у Статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- інших цінностей відповідно до чинного законодавства України.

Внески іноземного інвестора та його українського партнера до Статутного фонду підприємства оцінюються в іноземній конвертованій валюті України за домовленістю сторін на підставі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій,

перерахування інвестиційних сум проводиться за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Питання про формування Статутного фонду, який є основою для майбутньої діяльності спільного підприємства, вирішується партнерами. Виходячи з уяви про масштаби діяльності спільного підприємства, оцінюється його загальна вартість на момент виходу на проектну потужність з метою встановлення оптимального розміру капіталу, який необхідний для забезпечення першого етапу спільного підприємства. У подальшому Статутний фонд спільного підприємства може поповнюватися за рахунок прибутків від господарської діяльності, а за необхідності також за рахунок додаткових внесків його учасників.

Вартість споруд, будинків, інженерних комунікацій, об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, які входять до складу внеску українського учасника, визначається виходячи з вартості нових будинків, комунікацій, споруд, побудованих в Україні за договорами з іноземними будівельниками, будівельно-монтажними фірмами і організаціями. При цьому вартість діючих будинків, споруд має бути зменшена на відсоток їх зносу за діючими в Україні нормами амортизації.

Оцінка вартості ліцензій та ноу-хау також необхідна, якщо вони подаються партнерами до Статутного фонду як внесок. Вартість оцінюється виходячи з:

- виду об'єкта, що передається за ліцензією, або її правової охорони;
- ціни одиниці продукції, що виробляється на базі ліцензії;
- обсягу продукції, що виробляється протягом дії ліцензії (від 5-ти до 10-ти років). У цьому випадку розмір плати визначається від 2 до 7 % вартості продукції, що випускається. Крім вищевикладених загальних підходів, на практиці в Україні використовують і інші критерії. До них слід віднести:

1) унікальні ліцензії;

2) рівень освоєння і використання фірмою-ліцензіатом технології, що продається, з урахуванням одержаного комерційного ефекту;

3) термін освоєння ліцензії;

4) перспективи виходу ліцензіата на нові ринки збуту продукції.

Проводячи аудит Статутного фонду, аналізують:

- відповідність розмірів оголошеного Статутного фонду;
- первинні документи про внески засновників та правильність їх оформлення;
- правильність іноземних інвестицій;
- відповідність іноземної інвестиції до кваліфікаційних ознак залежно від періоду її внесення;
- дані про інвентаризацію майнових внесків;
- дані про реєстрацію (перереєстрацію) іноземних інвестицій;
- своєчасність внесення внесків та відображення їх у бухгалтерському обліку;
- факти збільшення (зменшення) розміру фонду та дані про їх реєстрацію;
- структуру фонду (частки);
- документи про відчуження іноземних інвестицій.

9.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом

Розміри уставного фонду відображають у цілому розміри підприємства, хоча і досить умовно, бо тільки його повна вартість при виході на проектну потужність, розміри основних засобів, обсяг випуску продукції, кількість зайнятих у цілому дадуть уяву про підприємство.

Таким чином, формування Статутного фонду викликає необхідність відпрацювання різних аспектів господарської діяльності підприємства. Ця робота потребує участі всіх партнерів, їхнього взаєморозуміння.

Для оцінки економічної доцільності інвестиційного проекту в цілому необхідно розрахувати ряд показників, серед яких:

- прибуток від реалізації продукції;

- балансовий прибуток;
- чистий прибуток;
- річна і середньорічна рентабельність капітальних вкладень;
- внутрішня норма рентабельності;
- термін окупності проекту;
- валютна самоокупність.

Критерієм ефективності інвестиційного проекту є досягнення максимального інтегрального ефекту за період, що аналізується. Вказані показники доцільно розраховувати за роками (дискретно) накопиченими значеннями (інтегрально).

Економічний ефект, що полягає в отриманні максимального прибутку, визначається як різниця між призведеною до початкового стану здійснення проекту виручкою від реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та витратами, які включають власні капіталовкладення, витрати, пов'язані з погашенням кредиту, поточні витрати виробництва і транспортування продукції.

У цілому розрахунок основних показників можна звести до такої схеми. Спочатку визначається прибуток від реалізації продукції в t -му році:

$$P_t = P_{St} \times k + P_{ct} - C_t,$$

де P_t – прибуток від реалізації продукції;

P_{St} – валютна виручка від реалізації продукції в t -му році (якщо ці витрати не внесені до собівартості продукції);

k – курс Національного банку для перерахунку відповідної іноземної валюти в національну (на момент проведення розрахунків);

P_{ct} – виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку у t -му році;

C_t – повна собівартість реалізованої продукції у t -му році.

Далі система відрахувань будується відповідно до чинного національного законодавства. Визначається балансовий прибуток (P_{St}) як сума прибутку від реалізації продукції, що надійшла в даному році, відсотків за зберігання коштів у банках, інших виробничих і невиробничих надходжень, з відрахуванням податку,

виплат за кредитом, включаючи відсотки та інші платежі. Чистий прибуток (Pnt) визначається як різниця між балансовим прибутком і сумою податків, що сплачується до Державного бюджету:

$$Pnt = Pbt - Tt,$$

де Tt – розмір податків.

При розрахунку інтегрального ефекту від реалізації інвестиційного проекту доцільно використовувати показник чистого прибутку:

$$NPV = \sum_{t=1}^T (Pnt + At - Kt) \cdot at \cdot Lt \cdot bt,$$

де Pnt – чистий прибуток;

At – амортизаційні відрахування;

Kt – капітальні витрати за всіма джерелами фінансування;

at – коефіцієнт дисконтування;

Lt – ліквідна вартість;

bt – коефіцієнт дисконтування.

Якщо показник $NPV > 0$ при даному нормативі дисконту, то це означає перевищення внутрішньої норми рентабельності проекту над витратами, пов'язаними зі здійсненням проекту. Якщо показник $NPV < 0$, то інвестиційний проект недоцільно реалізувати, при варіанті $NPV = 0$ інвестиційний проект не має чистого прибутку.

Визначення ефективності участі в інвестиційному проекті українського і зарубіжного учасників є невід'ємною частиною його аналізу, оскільки може скластися ситуація, коли проект у цілому може бути ефективним, але з огляду на інвестиційний клімат, діючу систему оподаткування та інші загальноекономічні фактори може бути неефективним для конкретного учасника проекту.

Ефективність інвестицій українського і зарубіжного інвесторів визначається показниками прибутку від реалізації проекту, рентабельності і періоду окупності понесених (зазнаних) витрат, чистої поточної вартості і внутрішньої норми рентабельності.

Сума прибутку (P_n), що залишається у розпорядженні національного й іноземного інвесторів, визначається як різниця між балансовим прибутком (P_b) і податком T_t :

$$P_{nt} = P_{bt} - T_t.$$

Якщо в інвестиційному проекті беруть участь дві або більше сторін, то прибуток між ним розподіляється відповідно до статутних документів або до внеску до статутного фонду спільного підприємства. Прибуток, що отримує національний інвестор (P_{nn}), можна визначити, як

$$P_{nn} = P_{nt} \times I,$$

де I – частка чистого прибутку, що має отримати національний інвестор.

Прибуток, що отримує іноземний інвестор (P_{nf}), розраховується таким чином:

$$P_{nft} = P_{nt} \times Y,$$

де Y – частка чистого прибутку, що отримує іноземний інвестор.

Запитання для самоперевірки

1. Чому найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу в Україні є спільні підприємства?
2. Назвіть основні етапи створення спільних підприємств.
3. Які основні показники характеризують ефективність функціонування спільних підприємств?
4. Які фактори впливають на вибір фірмою стратегії виходу на зовнішній ринок?
5. Охарактеризуйте основні види іноземних інвестицій.
6. Визначте поняття “іноземні інвестиції”.
7. Назвіть основні форми здійснення іноземних інвестицій.
8. Яка різниця між прямими і портфельними інвестиціями?
9. Дайте характеристику основних форм спільного підприємства.

Тестові завдання

1. У якій формі можуть здійснювати інвестиції іноземні інвестори на території України:

- а) будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- б) акцій, облігацій, виражених у неконвертованій валюті за ринковою вартістю;
- в) грошових вимог та права вимоги до виконання договірних зобов'язань;
- г) права на винаходи, авторських прав.

2. Який із органів здійснює оцінку іноземних інвестицій:

- а) Торгово-промислова палата України;
- б) державні органи виконавчої влади;
- в) учасники на підставі цін міжнародних ринків;
- г) Національний банк України.

3. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями:

- а) звільняється від мита;
- б) має обкладатися митом за повною ставкою;
- в) має обкладатися за пільговими ставками;
- г) має обкладатися за преференціями.

4. Назвіть основні гарантії, що надані іноземним інвесторам законодавством України:

- а) іноземні інвестиції не підлягають націоналізації;
- б) при зміні умов захисту інвестицій застосовується законодавство, чинне на момент реєстрацій інвестицій протягом 5 років;
- в) повернення інвестицій та отриманих доходів упродовж 5 місяців у разі припинення інвестиційної діяльності;
- г) іноземним інвесторам гарантується безперешкодний переказ за кордони доходів.

5. Коли в Україні набрав чинності Закон “Про режим іноземного інвестування”:

- а) 25.04.96;
- б) 13.03.92;
- в) 31.03.92;
- г) 20.05.93.

6. Які з наведених пільг застосовуються щодо підприємств з іноземними інвестиціями:

- а) звільняється від ввізного оподаткування внесок іноземною інвестицією у статутний фонд.
- б) використання норм прискорення амортизації машин та обладнання;
- в) звільнення від податку на добавлену вартість;
- г) звільнення від місцевих податків.

7. Назвіть основні вимоги до іноземних інвесторів, які претендують на отримання додаткових пільг:

- а) інвестиція має мати 10 % іноземного капіталу.
- б) інвестиція має сприяти створенню нових робочих місць;
- в) інвестиція має мати 100 % іноземний капітал;
- г) інвестиція має орієнтуватися на найбільш раціональне використання сировинної бази України.

8. Чи поширюється режим ліцензування і квотування на експорт продукції, що повністю вироблена на підприємстві з іноземними інвестиціями:

- а) не поширюється режим ліцензування і квотування;
- б) поширюється режим ліцензування і квотування;
- в) не поширюється режим ліцензування;
- г) не поширюється режим квотування.

9. У якому випадку припиняється діяльність підприємства з іноземними інвестиціями:

- а) у випадку закінчення терміну дій договору про заснування підприємства;

- б) відповідно до рішення виконавчих органів держави;
- в) відповідно до рішення податкової інспекції;
- г) за рішенням власників підприємства.

10. Який із інвестиційних режимів діє на території України:

- а) національний;
- б) недискримінаційний;
- в) спеціальний;
- г) режим найбільшого сприяння.

11. Яке із перерахованих визначень відповідає поняттю “підприємство з іноземними інвестиціями”:

- а) підприємство створено за законами України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого за його наявності становить не менше 10 %;
- б) підприємство, засновником якого є іноземний інвеститор;
- в) підприємство, створене за законами іноземних держав, але функціонує на території України;
- г) підприємство, засновником якого є фізична особа, яка має постійне місце проживання в іноземній державі.

12. Коли вперше на території України почали функціонувати підприємства з іноземними інвестиціями:

- а) 1987 р.;
- б) 1985 р.;
- в) 1990 р.;
- г) 1991 р.

13. Яке із перерахованих визначень відповідає поняттю “іноземні інвестори”:

- а) юридичні особи, створені відповідно до іншого законодавства, ніж законодавство України;
- б) юридичні особи, зареєстровані на території України;
- в) фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України;
- г) фізичні особи, що проживають на території України.

14. Скільки % має становити кваліфікаційна іноземна інвестиція у статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями відповідно до Декрету КМУ “Про режим іноземного інвестування”:

- а) не менше ніж 20 %;
- б) не більше ніж 50 %;
- в) не менше ніж 35 %;
- г) не більше ніж 20 %.

15. Яка із перерахованих форм є найбільш поширеною формою здійснення іноземних інвестицій на території України:

- а) підприємства, що повністю належать іноземним інвесторам;
- б) спільні підприємства;
- в) виробнича кооперація без створення юридичної особи;
- г) виробнича кооперація із створенням юридичної особи.

16. Який орган здійснює реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні:

- а) Міністерство економіки України;
- б) Міністерство фінансів України;
- в) місцеві управління зовнішньоекономічних зв'язків.

17. У якому випадку припиняється діяльність представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності:

- а) за рішенням іноземного суб'єкта господарської діяльності, який відкрив представництво;
- б) без урахування рішень іноземного суб'єкта господарської діяльності;
- в) у разі припинення дій угоди з іноземною державою.

18. Який механізм визначення умов реалізації продукції підприємства з іноземною інвестицією:

- а) самостійно, якщо інше не передбачено законодавством України;
- б) самостійно, але з обмеженням ціни реалізацій державою;

в) самостійно, вимагаючи визначення ціни реалізації продукції.

19. Чи має право представництво іноземного суб'єкта здійснювати комерційну діяльність на території України:

- а) ні, не має;
- б) так має, але в рамках чинного законодавства;
- в) так має, якщо вона не суперечить законодавству України;

20. У якій грошовій одиниці виплачується заробітна плата резидентам на спільних підприємствах України:

- а) виключно в українських гривнях;
- б) у вільно конвертованій валюті;
- в) як в українських гривнях, так і у вільно конвертованій валюті.

Ситуаційні завдання

ЗАВДАННЯ 1

Українсько-італійське спільне підприємство, частина іноземного капіталу в якому становить 15 %, ввозить на територію України офісні меблі більш ніж на 50 % виготовлених в Ізраїлі як внесок у статутний фонд підприємств у такому асортименті (табл. 1).

Таблиця 1

Асортимент ввізної продукції

№ з/п	Назва продукції	Кількість Одниць	Ціна за одиницю
1.	Столи офісні	5	170 дол. США
2.	Крісла офісні	20	60 дол. США
3.	Шафи офісні	5	160 дол. США
4.	Набір м'якої меблі з натуральної шкіри	1	425 дол. США

Основи зовнішньоекономічної діяльності

Визначте загальну суму платежів у бюджет, що має здійснити спільне підприємство. У своїх розрахунках використовуйте дані табл. 2 та 3.

Таблиця 2

Умовні дані для розрахунків

№ з/п	Показники	Ставки
1.	Мито (ставка) на меблі для сидіння	
1.1.	Повна	20 %
1.2.	Пільгова	10 %
1.3.	Преференційна	–
2.	Акцизний збір на шкіряні вироби	35 %
3.	Митний збір	5 ЄВРО – 1 год.
4.	Податок на добавлену вартість	20 %
5.	Курс НБУ на день подачі декларації	30,33 грн/ дол. США
6.	Курс НБУ на день ввозу товару в Україну	30,45 грн/ дол. США

Таблиця 3

Структура витрат у ціні контракту

№ з/п	Витрати	Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%)
1.	Ціна товару на умовах постачання FAS	100 %
2.	Витрати на транспортування у порт навантаження	12 %
3.	Витрати при навантаженні судна	5 %
4.	Витрати на розвантаження судна	4 %
5.	Комісійні транспортно-експедиторської фірми	10 %
6.	Страховання вантажу	7 %
7.	Витрати на фрахт судна	14 %
8.	Витрати на транспортування до місця призначення	4 %
9.	Експортні платежі	1 %

ЗАВДАННЯ 2

Спільне підприємство з кваліфікаційною іноземною інвестицією ввозить у рахунок статутного фонду друкарське устаткування, частину якого (50 %) було реалізовано на внутрішньому ринку. Визначити суму платежів, які необхідно сплатити при ввозі в Україну товарів до бюджету.

Таблиця 1

Вихідні умови до розрахунку

Країна експортер	Код товару згідно з ЗГС	Найменування товару	Ціна за одиницю виміру	Загальна кількість, шт	Умови постачання	Курс НБУ на момент реалізації товару
Австрія	84.43	друкарське устаткування	50 000 дол. США	4 шт.	CIP	30,4 дол. США

Таблиця 2

Структура витрат до ціни контракту

№ з/п	Витрати	Питома вага витрат до ціни контракту
1.	Ціна контракту на умовах постачання CIP	100 %
2.	Витрати на транспортування в порту призначення	4 %
3.	Витрати на навантаження судна	2 %
4.	Морський фрахт	17 %
5.	Експортні платежі	1 %
6.	Страховання FRA	7 %
7.	Послуга експедитора	3 %
8.	Витрати на розвантаження в порту призначення	3 %

Додаток:

1. ПДВ – 20 %
2. Митний збір відповідно до нормативних документів.
3. Ставка мита та акцизного збору відповідно до нормативних документів.

РОЗДІЛ 10

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

10.1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни.

10.2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

10.3. Визначення ефективності експортних угод під час виходу підприємства на зовнішній ринок.

10.4. Аналіз ефективності здійснення операцій із ввезення та реалізації товарів іноземного виробництва на митній території країни.

Ключові терміни та поняття: ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни, вигаи від зовнішньої торгівлі, економічний ефект, абсолютний економічний ефект зовнішньої торгівлі, імпортозамінна продукція, витрати на виробництво експортних товарів, показники абсолютної та відносної ефективності експорту, показники абсолютної та відносної ефективності імпорту, ефективність товарообмінних операцій.

10.1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни

Підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому залежить від раціонального поєднання як внутрішніх, так і зовнішніх факторів економічного зростання. Якщо сфера внутрішніх факторів – це економічні можливості кожної з країн, то зовнішні виникають на основі взаємодії національних економічних систем. Через сферу міжнародних економічних відносин зовнішні фактори впливають на внутрішньоекономічні процеси, які відбуваються в економіці кожної з країн, що задіяна в системі світового господарювання.

Таким чином, ефективність функціонування національної економіки можна розглядати як певний ступінь досягнення добробуту населення країни через реалізацію комплексу цілей за певний період часу під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

На національному рівні зовнішньоекономічна діяльність слугує основній меті держави – забезпеченню добробуту населення, який досягається за рахунок зростання національного доходу. Тому ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави – це характеристика ступеня досягнення такого рівня національного доходу за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій за певний період часу, який забезпечив би зростання добробуту населення.

Участь країни у сфері світогосподарських відносин потребує детального аналізу як з точки зору ефективності функціонування національної економіки в цілому, так і на рівні суб'єктів господарювання. Це дає можливість не тільки оцінити наслідки інтегрування країни до світової системи господарювання, але й спрогнозувати чи спланувати їх, а також розробити оптимальну модель взаємодії національної економічної системи з міжнародною.

Теоретичною основою оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є класичні теорії зовнішньої торгівлі Адама Сміта та Давида Рікардо, оскільки зовнішньоторговельні операції є основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з теорією “абсолютних переваг” А. Сміта країна отримає вигаш від зовнішньої торгівлі, якщо буде експортувати товари, які вона виробляє з меншими витратами (у виробництві яких вона має абсолютні переваги) та імпортує ті товари, витрати на виробництво яких у цій країні вищі, ніж в інших країнах.

Відповідно до теорії “порівняльних переваг” Д. Рікардо країна отримає вигаш від зовнішньої торгівлі, якщо буде спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, які вона може виробляти з більш низькими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із країн абсолютно більш ефективнішим, ніж в іншій.

Отже, вигравш від зовнішньої торгівлі і являє собою економічний ефект, який отримує кожна з країн, що беруть участь у сфері зовнішньоекономічних відносин, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на торгівлі тими товарами, у виробництві яких вона має абсолютні або порівняльні переваги.

Таким чином, ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни – це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці.

Ряд економістів схильні до того, щоб визначати результат зовнішньої торгівлі не величиною економії від імпорту, яка виникає внаслідок того, що країна не несе витрат на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів, а величиною оцінки їхньої загальної корисності. Вони вважають, що різна ступінь доцільності виробництва товарів для обміну їх на товари інших країн визначається через показники ефективності, що порівнюють витрати праці на виробництво товарів з тим економічним ефектом, який ці витрати приносять.

Оскільки ціллю виробництва є задоволення потреб суспільства, то результати праці та ефект від витрат праці повинні оцінюватися виходячи з того, як той чи інший продукт задовольняє існуючі суспільні потреби. Щоб зробити вибір, потрібно зіставити витрати праці на виробництво кожного продукту з оцінкою суспільної потреби, яку цей продукт задовольняє. А ця оцінка буде означати й оцінку продукту, що задовольняє цю потребу, оцінку його корисності для суспільства. Потрібно, щоб і витрати праці, і суспільна корисність товарів отримали свій кількісний вираз.

Таким чином, питання про необхідність пошуку кількісного виразу суспільної корисності товарів існує, але ніякою мірою не відміняє основного – оцінок на основі витрат та економії праці. Результати усіх виробничих процесів можуть і повинні виражатися величиною створених у підсумку споживчих вартостей, які, у свою чергу, повинні оцінюватися залежно від їхньої корисності в процесі споживання.

Суспільна корисність продукції залежить від багатьох її параметрів, залежності від виду товару, але основними є натуральні та техніко-економічні показники. Критерієм корисності може бути прийнято економічний ефект, який отримується під час споживання продукції і може бути виражений у грошовій формі. Відомо, що в практиці обґрунтування економічної доцільності організації виробництва, проведення певної операції та впровадження нового обладнання, прогресивного виду сировини чи матеріалів враховується також економічний ефект, отриманий виробниками.

У сучасних умовах функціонування національних економічних систем ефективність будь-якого виду діяльності можна оцінити за спільним для всіх економічних суб'єктів принципом – зіставленням результатів виробництва та витрат. Тобто включення країни до системи міжнародного розподілу праці дозволяє за такого обсягу матеріальних та людських ресурсів досягти більшого приросту національного доходу, ніж в умовах замкненого господарства (автаркії), чи знизити суспільно необхідні витрати для забезпечення заданого обсягу національного доходу. І в тому, і в іншому випадках досягається економія суспільно необхідних витрат і, як наслідок цього, підвищення ефективності суспільного виробництва.

З позицій окремої країни ефективність зовнішньоекономічних зв'язків перебуває у прямій залежності від основного завдання зовнішньої торгівлі – задовольняти потреби економіки країни в тих чи інших товарах, які купуються в обмін на товари національного виробництва, при менших загальнодержавних витратах, ніж на власне виробництво у країні.

Тому основний принцип методики визначення ефективності зовнішньої торгівлі полягає у співвідношенні загальнодержавних витрат на виробництво експортної продукції з економією від імпорту, яка виникає в результаті того, що країна не несе витрат на національне виробництво імпортованих товарів. Інакше кажучи, потреба економіки країни у певних товарах задовольняється шляхом здійснення витрат не безпосередньо на їхнє виробництво, а за рахунок витрат на виробництво інших (експортних) товарів, на

валютну виручку від продажу яких купляються потрібні імпортні товари.

Якщо витрати на вітчизняне виробництво необхідних товарів, які намічається отримати з імпорту, виявляються більшими, ніж витрати на виробництво товарів, які експортуються в обмін на цей імпорт, то очевидною є вигідність товарного обміну.

Різниця між вказаними витратами виражає величину абсолютного економічного ефекту зовнішньої торгівлі, який розраховується за формулою:

$$AE \text{ з.т.} = B_{із} - B_e,$$

де $AE \text{ з.т.}$ – розмір абсолютного ефекту від зовнішньої торгівлі;

$B_{із}$ – витрати на виробництво імпортозамінної продукції;

B_e – витрати на виробництво експортних товарів.

А співвідношення витрат на виробництво імпортозамінної продукції до витрат на виробництво експортних товарів є відносним показником економічної ефективності зовнішньої торгівлі, який розраховується за відповідною формулою:

$$BE \text{ з.т.} = B_{із} / B_e$$

Зовнішня торгівля буде вигідною, якщо абсолютний ефект $AE \text{ з.т.}$ визначається позитивною величиною, а показник відносної ефективності $BE \text{ з.т.}$ більший за одиницю. Позитивна величина абсолютного ефекту буде, таким чином, умовою економічної доцільності здійснення того чи іншого заходу щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, а максимальний розмір ефекту може розглядатися як критерій вибору найбільш ефективного варіанта цього розвитку.

Потрібно мати на увазі, що співвідношення витрат на вітчизняне виробництво імпортних та експортних товарів, що є основним принципом визначення економічної ефективності зовнішньої торгівлі, ще не вирішує в деталях проблему визначення економічної ефективності різноманітних варіантів зовнішньоекономічних зв'язків.

Є ряд обставин, які необхідно додатково враховувати під час розрахунків показників ефективності експорту та імпорту товарів.

З одного боку, поряд з витратами на виробництво товарів потрібно брати до уваги витрати на їхнє транспортування, витрати на виробництво товарів – замінників, втрату ефекту споживачів тощо.

З іншого – економічний результат від імпорту товарів може проявлятися не тільки у величині економії витрат на вітчизняне виробництво імпортних товарів. Наприклад, споживання дефіцитної імпортової продукції може дати економіці країни додатковий ефект, крім середнього, що враховується під час розрахунку економії загальноекономічних витрат.

Водночас є ряд продуктів, виробництво яких у країні потребувало б надмірно великих витрат (наприклад, каучук, цитрусові). Для розрахунку ефективності імпорту таких товарів потрібно враховувати витрати на вітчизняне виробництво їхніх замінників, оскільки саме вони вироблялися б у країні у випадку неможливості чи обмеженості імпорту вказаних вище товарів. Інакше кажучи, у вартісній оцінці імпорту слід забезпечити можливий правильний та повний облік усіх факторів, які відображають дійсну загальноекономічну корисність закуплених машин, обладнання, матеріалів та інших товарів.

Розрахунок економічної ефективності зовнішньої торгівлі проводиться з метою обґрунтування окремих пропозицій щодо продажу і закупівлі товарів, розрахунку зовнішньоторговельного балансу, аналізу структури та напрямів зовнішньоторговельного обороту, обґрунтування оптимальності платіжного балансу країни.

Основними показниками, які характеризують ситуацію, що склалася у сфері зовнішньоторговельної діяльності країни, є – показники абсолютної та відносної ефективності експорту, показники абсолютної та відносної ефективності імпорту та ефективність товарообмінних операцій.

Абсолютна ефективність експорту розраховується за формулою:

$$AEe = BVe - BTe.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності експорту товарів визначається відповідно до формули:

$$B E e = B V e / B T e,$$

де $B E e$ – відносна ефективність експорту;

$B V e$ – чиста валютна виручка від експорту товару (ціна одиниці експортної продукції в валюті);

$B T e$ – витрати під час експорту, які розраховуються як сума витрат на безпосереднє виробництво експортної продукції та витрати з транспортування до митного кордону України.

Абсолютна ефективність імпорту розраховується за формулою:

$$A E i = B i - B T i.$$

Показник відносної загальноекономічної ефективності імпорту товарів визначається відповідно до формули:

$$B E i = B i / B T i.$$

де $B E i$ – відносна ефективність імпорту;

$B i$ – вартісна оцінка імпортової продукції;

$B T i$ – витрати на оплату імпортного товару та його доставку до митного кордону України.

Визначення економії загальноекономічних витрат у зв'язку з імпортом товарів у країну – одна із головних проблем функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Економія витрат від імпорту, як і витрат на експорт, може складатися з таких елементів: витрати на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів; різниця в транспортних витратах під час імпорту та вітчизняного виробництва; ефект від використання в національній економіці закуплених дефіцитних товарів; ефект від залучення іноземних кредитів.

У багатьох випадках загальноекономічна оцінка імпортного товару є складним розрахунковим показником, що залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів та умов поставленого варіанта завдання, а також від наявності інших можливих варіантів її

вирішення. Якими ж можуть бути варіанти вирішення завдань щодо задоволення потреб країни в тому чи іншому товарі?

По-перше, різноманітні варіанти імпорту, а саме закупівля товару з декількох країн та на різні види валюти.

По-друге, різні варіанти задоволення потреби країни за рахунок організації виробництва необхідних товарів на вітчизняних підприємствах. При цьому можуть бути випадки, коли є можливість виробити точно такий же товар, як і імпортний, в тій же кількості і в той же термін. Чи, навпаки, можна організувати своє виробництво лише аналогічних товарів, іншої якості, в інші терміни. Зустрічаються випадки, коли потреба народного господарства може бути задоволена лише на основі виробництва замінників конкретного імпортного товару.

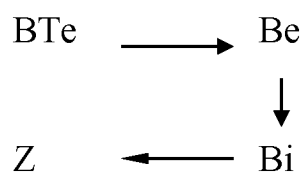
По-третє, може існувати варіант незадоволення потреби народного господарства в товарі. Якщо він не буде закуплений по імпорту і не може бути вироблений у країні. Потрібно зазначити, що виробництво замінників є одним із варіантів забезпечення даної незадоволеної потреби, однак якщо і останнє неможливо, то відмова від імпорту товару може потягнути за собою зниження рівня розвитку відповідного підприємства, галузі чи будь-якої сфери споживання, для якої був призначений імпортний товар. У цьому випадку за рахунок міжгалузевих взаємозв'язків структурно повинен змінитися баланс виробництва та розподілу інших товарів. Таку зміну в кінцевому підсумку слід оцінити з економічної точки зору.

Прикладом такої оцінки може бути розглянуто рішення про відмову від закупівлі мінеральних добрив за відсутності можливості суттєво збільшити їх вітчизняне виробництво, що, безумовно, потягне за собою зниження врожайності сільськогосподарських культур. При заданому рівні задоволення цієї проблеми можна, очевидно, як наслідки відмови від імпорту добрив визначити відповідне зниження обсягу поставки сільськогосподарських культур на експорт, оцінюючи його як втрату економічного ефекту від експорту.

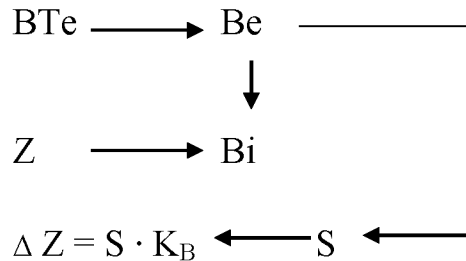
Незважаючи на специфіку в оцінці імпортової продукції, яка залежить від різних внутрішніх та зовнішніх умов вирішуваного завдання, як правило, у всіх випадках потрібно знати народногосподарські витрати на вітчизняне виробництво імпортного товару чи його заміника. У визначенні економії, яка досягається в результаті імпорту, повинна враховуватися не тільки економія поточних витрат, але й капітальних вкладень, які б були потрібні для вітчизняного виробника потенційно імпортних товарів чи їхніх заміників. Для орієнтовних розрахунків показників економічної ефективності імпорту народногосподарські витрати на вітчизняне виробництво імпортних товарів можуть визначатися непрямым шляхом, з одного боку, на основі даних про середньогалузеві витрати на виробництво цих товарів, з іншого – з урахуванням показників бюджетної ефективності імпорту та зовнішньоторговельних цін.

Якщо відома номенклатура конкретних товарів з експортно-імпортних операцій, то розрахунок економічної ефективності товарообмінних операцій зводиться до визначення, з одного боку, загальноекономічних витрат на виробництво експортних товарів, а з іншого, – економії витрат у зв'язку з відмовою від виробництва товарів, що надходять з імпорту відповідно до товарообмінної операції.

Можливі три варіанти розвитку подій під час здійснення товарообмінної операції у сфері зовнішньої торгівлі (реалістичний, оптимістичний та песимістичний). За першого (реалістичного) товарообмінна операція урівноважується за валютними надходженнями та валютними платежами, тобто валютна вартість експорту товарів Be дорівнює валютній вартості імпорту Bi .



При розвитку подій за другим варіантом (оптимістичним) валютні надходження від експорту перевищують платежі за імпортні товари, тобто існує позитивне сальдо ($B_e > B_{Pi}$ на S).



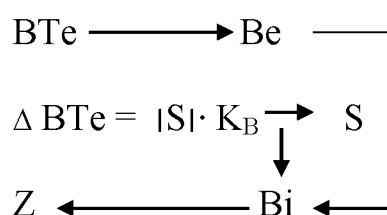
У цьому випадку загальноекономічні витрати під час експорту товарів B_{Te} забезпечують не тільки імпорт товарів вартістю Z , передбачених у товарообмінній операції, а й імпорт додаткових товарів вартістю S і відповідній їм вартісній оцінці $\Delta Z = |S| \cdot K_B$, де K_B відображає валютну ефективність імпорту набору товарів, закуплених за валюту S .

Відносна економічна ефективність товарообміну визначається за формулою:

$$BE_E = \frac{Z + |S| \cdot K_B}{B_E},$$

а абсолютний ефект визначається як різниця $\Delta E_e = (Z + |S| \cdot K_B) - B_{Te}$.

Якщо валютні платежі за імпортні товари, які передбачені в товарообмінній операції, перевищують валютні надходження від експорту товарів (песимістичний варіант), тобто ($B_e < B_{Pi}$ на S), то отримання імпортних товарів вартістю Z потребує, крім витрат на вказані експортні товари B_{Te} , додаткових витрат ($\Delta B_{Te} = |S| \cdot K_B$).



У випадку негативного валютного сальдо економічна ефективність характеризується відносним показником:

$$BE_E = \frac{Z}{B_E + |S| \cdot K_B}$$

та абсолютним ефектом товарообміну $AEe_i = Z - (B_{Te} + S \cdot K_B)$.

10.2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

В умовах ринкової моделі господарювання реалізація економічних інтересів господарюючих суб'єктів як на національному, так і на світовому ринках є однією з основних завдань побудови ефективної системи економічних відносин у країні. Важливою умовою успішного функціонування суб'єкта господарювання, основним видом діяльності якого є експортно-імпортні операції, є створення досконалої системи оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності, рівень яких характеризується ефективністю їхнього здійснення.

Ефективність усієї зовнішньоекономічної діяльності являє собою інтегральну систему, яка включає показники участі підприємства у різних формах зовнішньоекономічних зв'язків. Ці показники взаємопов'язані та складають систему індикаторів, які забезпечують безперечну оцінку різноманітних варіантів діяльності підприємства та отримання наприкінці певного економічного результату, який би відображав загальноекономічні інтереси.

Під економічною ефективністю зовнішньоекономічних зв'язків підприємства розуміють кількісне відображення переваг від здійснення господарських операцій (проектів) на закордонних ринках чи за участі зарубіжних партнерів. Основні форми вияву ефекту від участі національних підприємств у міжнародному поділі праці визначаються законом економії часу і полягають у зовнішньоторговельному ефекті, науково-технічному ефекті, ефекті

спеціалізації та кооперування, ефекті подолання дефіциту ресурсів і збереження ресурсів на майбутнє, ефекті виграшу часу.

Таким чином, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток як національного, так і зовнішнього ринків. Для того, щоб показники ефективності дали можливість обґрунтувати доцільність реалізації тих чи інших зовнішньоекономічних операцій на підприємстві, необхідно правильно визначити критерій ефективності.

Критерій – це основна визначальна ознака суті ефективності діяльності, відповідно до якої здійснюють кількісну оцінку ефекту. Суть проблеми підвищення ефективності діяльності (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат – трудових, матеріальних, фінансових – досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу.

Тобто для вимірювання економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства порівнюють економічне вираження результату та витрат на їхнє здійснення. Розрахунки базуються на загальних методичних положеннях оцінки ефективності економічних обладунків та інвестиційних проектів під час обґрунтування доцільності експортного виробництва, імпорту обладнання, міжнародного науково-технічного обміну, виробничого кооперування тощо.

На рівні підприємства модифікованою формою єдиного критерію ефективності (продуктивності) його діяльності може слугувати максимізація прибутку за умови економічно обґрунтованої побудови систем цін на вироблену продукцію та оплату праці залежно від кінцевих результатів діяльності.

Отже, критеріями ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності є: максимізація економії матеріальних та нематеріальних витрат; максимізація приросту фізичного обсягу доходу; максимізація абсолютного ефекту (чистого доходу).

На підставі цього можна дати таке визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це ступінь

досягнення максимального обсягу чистого прибутку від зовнішньоекономічних операцій за рахунок оптимізації існуючих сукупних витрат на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може проводитися поетапно за такими напрямками: за імпортом та експортом товарів та товарних груп; з торгівлі з окремими країнами та групами країн; за готівку чи в кредит; зі спільних підприємств чи інших форм міжнародного співробітництва.

Зазначимо, що в економічній літературі існують різні точки зору та підходи щодо визначення економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Правомірно визначати її в цілому по підприємству і в розрізі окремих товарів або товарних груп. Такий підхід дозволяє оцінити раціональність асортиментної структури експортних та імпортних товарів, а також визначати рівень досягнення синергетичного ефекту в зовнішньоторговельній діяльності.

Показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна згрупувати у дві великі групи. До першої відносять показники, що характеризують величину економічного ефекту від обраного варіанта зовнішньоекономічної діяльності. Це абсолютні показники ефективності, що визначаються як різниця між результатом та витратами, та порівняльні показники ефективності, що визначаються як відношення результату до витрат щодо варіанта зовнішньоекономічних зв'язків.

До другої належать показники, що характеризують доцільність участі підприємства у зовнішньоторговельних зв'язках підприємств та держави. До них відносять показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін, та показники загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін.

Оскільки поширеними видами зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоторговельні операції, то визначення ефективності експортних та імпортних операцій є одним із основних напрямів вдосконалення діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин.

10.3. Визначення ефективності експортних угод під час виходу підприємства на зовнішній ринок

Однією з найбільш поширених зовнішньоторговельних операцій є здійснення підприємством експортної діяльності. Під експортом розуміють продаж товарів національного виробництва іноземним покупцям та вивезення їх за межі митної території країни.

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від реалізації товарів на світовому ринку, при цьому цей прибуток повинен бути більше можливого прибутку від реалізації товару на національному ринку, інакше витрати на організацію експортних операцій є недоцільними і неефективними.

Необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їхньої ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної форми виходу на зовнішній ринок, визначення раціональної структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень в сфері управління цим процесом.

Розглянемо методику аналізу ефективності експорту, у якій здійснений огляд загальних теоретичних положень аналізу і запропоновані розрахунки коефіцієнтів ефективності експорту товарів.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів – це валютна виручка, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід повинен бути представлений у гривневому еквіваленті, оскільки це дає змогу зіставити доходи від реалізації товарів як на зовнішньому, так і на національному ринках.

Показник абсолютного ефекту від експортної операції розраховується за такою формулою:

$$E_{абс} = BV_{екс} - VT_{екс},$$

де $E_{абс}$ – абсолютний ефект від експорту;

$BV_{екс}$ – валютна виручка від експорту товару;

$VT_{екс}$ – експортні витрати.

Валютна виручка від експорту товару розраховується за формулою:

$$BV_{\text{екс}} = Q \times C_e,$$

де Q – обсяги експорту товару;

C_e – експортна ціна за одиницю товару.

При експорті товарів до витрат підприємства включається собівартість експортованого товару; транспортні витрати; витрати з перевантаження; витрати зі зберігання товару; накладні витрати зі страхування; митні платежі при вивезенні товарів за межі митної території України.

Під собівартістю товару розуміються витрати на виробництво товару підприємством з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.

Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер, відповідно до базисних умов постачання, зафіксованих в експортному контракті. Накладні витрати при транспортуванні експортної продукції з України за межі митної території розраховуються таким чином:

$$NB_{\text{тр.}} = K_v \times P_{\text{пр.}} \times ST_{\text{пр.}} \times K_{\text{пр.}},$$

де $NB_{\text{тр.}}$ – накладні витрати з перевезення товару;

K_v – кількість (маса) вантажу;

$P_{\text{пр.}}$ – радіус (відстань) перевезення;

$ST_{\text{пр.}}$ – ставка перевезення;

$K_{\text{пр.}}$ – коефіцієнт надбавки за засіб та умови перевезення.

Накладні витрати з перевалки товарів – навантаження та розвантаження визначаються таким чином:

$$NB_{\text{нав./роз.}} = K_v \times ST_{\text{нав./роз.}} \times K_{\text{н. нав./роз.}},$$

де $NB_{\text{нав./роз.}}$ – накладні витрати перевалки вантажу;

K_v – кількість (маса) вантажу;

$ST_{\text{нав./роз.}}$ – ставка за перевалку товарів;

$K_{\text{н. нав./роз.}}$ – коефіцієнт надбавки за нестандартні та великі вантажі.

Накладні витрати зі зберігання товарів при вивезенні за межі митної території України розраховуються:

$$НВзб. = Kв \times Tзб. \times Сзб. \times Kзб.,$$

де *НВзб.* – накладні витрати зі зберігання експортних товарів;

Kв – кількість (маса) вантажу;

Tзб. – термін зберігання товарів;

Сзб. – ставка за зберігання товару;

Kзб. – коефіцієнт надбавки за засіб зберігання товарів.

Слід зауважити, що існує суттєва різниця, з точки зору витрат, при зберіганні товарів на простих та митних ліцензійних складах. У другому випадку витрати будуть значно більшими, оскільки ставка зберігання базується на розрахунку не з метра квадратного, а з метра кубічного, а це суттєво збільшує загальну суму витрат.

Накладні витрати зі страхування товарів під час експорту за межі митної території розраховуються таким чином:

$$НВстр. = Kв \times Це \times Сстр. \times Kстр.,$$

де *НВстр.* – накладні витрати зі страхування товарів під час експорту;

Kв – кількість (маса) вантажу;

Це – ціна експортного контракту;

Сстр. – ставка страхування;

Kстр. – коефіцієнт страхування.

У разі митного оподаткуванням під час вивезення товарів за межі митної території країни під час експорту продукції до структури накладних витрат додаються витрати, що пов'язані з нарахуванням митних податків та митних зборів, які сплачуються при експорті товарів.

У зв'язку з тим, що країни зацікавлені в отриманні валютної виручки, то, як правило, у разі вивезення та реалізації товарів на зовнішній ринок нараховується мінімальна кількість митних платежів. Так, під час експорту товарів з митної території України нараховується та сплачується митний збір за митне оформлення товарів, а також в окремих випадках експортне мито.

Митні збори нараховуються за фіксованими ставками у доларах США, але сплачуються у гривнях. Так, за митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості:

– до 100 дол. США митні збори не стягуються;

– від 100 до 1 000 дол. США сплачується еквівалент 5 дол. США;

– понад 1 000 дол. США сплачується 0,2 % митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1 000 дол. США.

Механізм нарахування митного збору за митне оформлення під час експорту товарів має такий вигляд:

$$CMзб = (Mв \times Ст. Мзб.): 100 \%,$$

де $CMзб$ – сума митного збору;

$Mв$ – митна вартість товару;

$Ст. Мзб.$ – ставка митного збору.

Експортне мито у разі вивезення товарів з митної території України може нараховуватися двома способами. Якщо експортне мито є специфічним то механізм нарахування має такий вигляд:

$$CM = K \times Ст. М,$$

де CM – сума мита за специфічною ставкою;

K – фізичний обсяг;

$Ст. М$ – ставка мита (грошова одиниця).

Якщо експортне мито є адвалорним, то механізм нарахування адвалорних митних платежів такий:

$$CM = (Mв \times Ст. М.) : 100 \%,$$

де CM – сума мита за адвалорною ставкою;

$Mв$ – митна вартість товару;

$Ст. М$ – ставка адвалорного мита.

Таким чином, витрати на експорт розраховуються за такою формулою:

$$Векс = C + НВ пр. + НВ нав./роз + НВ зб. + НВ ст. + CMз + CM$$

якщо товар оподатковується експортним митом.

У випадку, коли вивізне мито не застосовується, то формула нарахування витрат має такий вигляд:

$$Векс = C + НВ пр. + НВ нав./роз + НВ зб. + НВ ст. + СМз.$$

Щоб експорт товару був ефективний, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Природно, що чим більше цей показник, тим ефективніше розширення експорту розглянутого товару. Однак ця умова не завжди є достатньою.

Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. Внутрішній прибуток дорівнює внутрішньому доходу за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід – це виторг від продажу товару, призначеного на експорт, усередині країни.

Для ухвалення рішення про реалізацію товару на зовнішньому ринку існує необхідність розрахунку не тільки абсолютно-го ефекту, але й відносної ефективності експортної операції:

$$Евідн. = ВВекс / ВТекс,$$

де *Евідн.* – відносна ефективності експорту товару;

ВВекс – валютна виручка від експорту товару;

ВТекс – валютні витрати при експорті товару.

У цьому показнику знаходить кількісне вираження величина валютного виторгу, що підприємство одержує в розрахунку на одиницю витрат під час експорту. Очевидно, що якщо величина показника *Евідн.* > 1, то експорт товару економічно доцільний, а якщо *Евідн.* < 1, то експорт товару призведе не до додаткової економії, а до втрат.

У цілому алгоритм дослідження ефективності експортних операцій подано у таблиці 10.1.

Розрахунок економічної ефективності проведення експортних операцій

Складові ефективності	Попередній період	Звітний період	Приріст
Кількість одиниць експорту (КО _е)	КО _{Е0}	КО _{Е1}	$\Delta КО_e (КО_{e1} - КО_{e0})$
Ціна-брутто (ін. валюта/од.) експорту Ц _{бе}	Ц _{бе0}	Ц _{бе1}	$\Delta Ц_{be} (Ц_{be1} - Ц_{be0})$
Валютний коефіцієнт (курс) грн/ін. валюта КВ	КВ ₀	КВ ₁	$\Delta КВ (К_{в1} - К_{в0})$
Відпускна ціна (грн/од.) експорту ВЦ _е (виробнича собівартість)	ВЦ _{е0}	ВЦ _{е1}	$\Delta ВЦ_e (ВЦ_{e1} - ВЦ_{e0})$
Виручка-брутто (ін. валюта) В _{б.е.} = Ц _{бе} x КО _е	В _{б.е0}	В _{б.е1}	$\Delta В_{б.е.} (В_{б.е1} - В_{б.е0})$
Накладні витрати за кордоном під час експорту (ін. валюта) НВ _{зКе}	НВ _{зКЕ0}	НВ _{зКЕ1}	$\Delta НВ_{зКе} (НВ_{зКЕ1} - НВ_{зКЕ0})$
в % до виручки брутто ВРНВ _{зКе}	ВРНВ _{зКЕ0}	ВРНВ _{зКЕ1}	$\Delta ВРНВ'_{зКе} (НВ'_{зКЕ1} - НВ_{зКЕ0})$
Усього виручка – нетто від експорту (ін. валюта) В _{НЕ} = В _{бЕ} – НВ _{зКе}	В _{НЕ0}	В _{НЕ1}	$\Delta В_{НЕ} (В_{НЕ1} - В_{НЕ0})$
Виробнича собівартість (внутрішня собівартість) (грн) експорту ВС _Е = ВЦ _Е x КО _У	ВС _{Е0}	ВС _{Е1}	$\Delta ВС_E (ВС_{Е1} - ВС_{Е0})$
Накладні витрати в Україні (грн) під час експорту НВ _{вУКРе}	НВ _{вУКРЕ0}	НВ _{вУКРЕ1}	$\Delta НВ_{вУКРе} (НВ_{вУКРЕ1} - НВ_{вУКРЕ0})$
У % до виробничої собівартості експорту ВРНВ _{вУКРе}	ВРНВ _{вУКРЕ0}	ВРНВ _{вУКРЕ1}	$\Delta ВРНВ'_{вУКРе} (НВ'_{вУКРЕ1} - НВ_{вУКРЕ0})$
Усього повна собівартість (грн) експорту ПС _е = ВС _е + НВ _{вУкр.е.}	ПС _{е0}	ПС _{е1}	$\Delta ПС_e (ПС_{e1} - ПС_{e0})$
Ефективність експорту (%) $X_e = \frac{В_{не.} \cdot КВ}{ПС_e} \cdot 100\%$	Е _{е0}	Е _{е1}	$\Delta E_e (E_{e1} - E_{e0})$

Безпосередньою характеристикою ефективності експортної операції є показник валютної ефективності експорту або валютний

коефіцієнт (товарний курс). Коефіцієнт валютної ефективності для експортної операції розраховують за формулою:

$$\kappa_{BE} = \frac{\sum_{i=1}^m B_{E_i} N_{E_i}}{\sum_{i=1}^m Z_{E_i} N_{E_i}},$$

де B_{E_i} – валютні надходження від експорту одиниці i -го товару (послуги);

Z_{E_i} – дисконтовані витрати на виробництво й реалізацію одиниці i -го товару (послуги) в національній валюті;

N_{E_i} – кількість одиниць i -го товару (послуги);
($i = 1, m$), де m – число назв товарів (послуг) в наборі товарів (послуг), що експортуються.

За повної або часткової конвертованості національної валюти зовнішньоторговельна операція вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує відповідний валютний курс (офіційний або ринковий). Сукупність операцій вважається ефективною, якщо інтегральний коефіцієнт перевищує одиницю.

Загалом економічну ефективність експортної операції обчислюють за формулою:

$$\varepsilon_E = \frac{B_E \cdot \kappa_{KP} \cdot \kappa_{BI}}{Z_E},$$

де κ_{KP} – коефіцієнт кредитного впливу (дорівнює одиниці при платежах готівкою або коли відсоткова ставка за користування кредитом збігається з нормою дисконтування);

B_E – валютні надходження від експорту;

κ_{BI} – коефіцієнт валютної ефективності імпорту;

Z_E – витрати на виробництво та реалізацію експортованого товару в національній валюті.

Коефіцієнти кредитного впливу визначаються за спеціальними формулами чи таблицями як співвідношення сумарної величини валютних надходжень (платежів), приведеної до року поставки товару, і номінальної ціни цього товару. При цьому враховуються такі фактори, як частка кредиту в загальній вартості контракту, середня річна відсоткова ставка, термін погашення кредиту, пільговий термін до початку погашення кредиту, різниця в термінах між датою поставки товару і датою чергового платежу, частка чергового платежу в загальній вартості платежу. У разі авансової форми платежу в наведених вище формулах розрахунків ефективності застосовується величина, обернена коефіцієнту кредитного впливу. За повної або часткової конвертованості національної валюти замість коефіцієнтів валютної ефективності експорту у формулах використовують відповідні офіційні або ринкові валютні курси.

Важливим для виконання експортних угод є також оцінка рівня якості виконання зобов'язань, яка здійснюється щодо виконання зобов'язань за строками, за кількістю товарів та за їхньою якістю за певний період часу за матеріалами річної звітності підприємства. Узагальнюючий коефіцієнт прострочених зобов'язань можна розрахувати за формулою:

$$P_{np} = \text{Сума } K_{np} / \text{Сума } K_e \times 100 \%,$$

де K_{np} – експортна вартість товарів за всіма простроченими контрактами щодо виконання протягом року;

K_e – експортні контракти, що виконані протягом року.

Цей показник може бути розрахований за країнами експорту та за товарами, які експортуються, при цьому показник за звітній період порівнюється з показниками за попередній період.

Щодо оцінки виконання зобов'язань щодо якості як узагальнюючий можна використовувати показник процентного відношення суми задоволених рекламаций до вартості експортних товарів, при цьому вивченню повинні підлягати і самі рекламачії. Розрахунок подається за формулою:

$$P_{jk} = \text{Сума рекламаций} / \text{Сума } K_e \times 100 \%.$$

Якщо підприємство реалізує на зовнішній ринок товари низької якості, то іноземний контрагент пред'являє претензії щодо якості, які, як правило, задовольняються, що приносить збитки та підриває репутацію підприємства як добросовісного експортера.

10.4. Аналіз ефективності здійснення операцій із ввезення та реалізації товарів іноземного виробництва на митній території країни

Під імпортними операціями розуміється діяльність, пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку країни.

Ефективність імпортних операцій знаходить конкретний кількісний вираз у взаємопов'язаній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів під час здійснення імпортної діяльності. Під час формування системи показників ефективності імпортної діяльності підприємства бажано дотримуватися певних принципів, до яких можна віднести:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності імпортних операцій;
- відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних ресурсів під час імпортної діяльності;
- важливість застосування показників ефективності імпорту в управлінні різними ланками на підприємстві;
- виконання найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності того чи іншого виду діяльності підприємств.

Обчислення показників ефективності імпорту можна проводити із застосуванням декількох підходів для оцінки прибутковості зовнішньоторговельних операцій. Вибір конкретної методики обчислення повинен базуватися на властивостях та організації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та чіткому визначенні рамок початку та закінчення зовнішньоекономічних угод.

Існують такі методики оцінки ефективності імпортних операцій:

1. За показниками економічної ефективності імпорту.
2. За відношенням цін імпортованих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках.
3. За системою показників оцінки ефективності конкретних зовнішньоекономічних угод.

Показники економічної ефективності імпорту доцільно розраховувати для двох основних груп товарів – товарів виробничого призначення та товарів народного споживання. Це пов'язано з різним цільовим призначенням товарів, які ввозяться на митну територію країни. Тоді як у першому випадку це використання товарів у процесі виробництва, тобто внутрішнє споживання, то у другому – це ввезення з метою продажу товарів іноземного виробництва для отримання прибутку.

Зрозуміло що ввезення товарів виробничого призначення іноземного виробництва є альтернативою закупівлі аналогічного товару на національному ринку. Тому в цьому випадку існує потреба зіставлення витрат імпортера з внутрішньою ціною на аналогічні товари.

Тому для розрахунку показників економічної ефективності імпорту товарів виробничого призначення (ТВП) необхідно визначити повну вартість (ПВ) імпортних ТВП за формулою:

$$ПВ = ФВ + НВ + МП,$$

де $ФВ$ – фактурна вартість імпортних товарів виробничого призначення;

$НВ$ – накладні витрати при імпорті;

$МП$ – митні платежі при ввезенні товарів для вільного використання.

На підставі повної вартості імпортних товарів та внутрішньої вартості на аналогічні товари розраховується економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення (E_{im}):

$$E_{im} = \frac{ПВ_{im}}{НВ} ,$$

де E_{im} – економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення;

PV_{im} – повна вартість імпортованого товару;

NB – національна вартість аналогічного товару.

Показник E_{im} повинен бути більший за одиницю. Він визначає кількість виробленої на певному імпортному товарі виробничого призначення продукції на гривню витрат для його придбання.

Економічну ефективність імпорту товарів виробничого призначення (E_{im}^*) можна розрахувати також на основі співвідношення інших показників :

$$E_{im}^* = \frac{O}{V_{im}}$$

де O – обсяг продукції, виробленої з товарів виробничого призначення у гривневому вираженні за внутрішньоринковими цінами;

V_{im} – витрати на імпорт цього товару виробничого призначення, в які включається фактурна вартість ТВП (ФВ) та митні платежі, сплачені при митному оформленні.

Чим більше показник E_{im}^* наближений до одиниці, тим імпорт відповідних товарів виробничого призначення більш ефективний. На підставі цього показника можна визначити перевагу товару з урахуванням не тільки його вартості, але й майбутніх експлуатаційних витрат. Під час вивчення показників динаміки за ряд років можна зробити висновок про ефективність використання конкретного імпортного товару виробничого призначення.

Абсолютний економічний ефект імпорту від товарів народного споживання (ТНС) може бути визначений за такою формулою:

$$E_{im} = VP_{im} - V_{im},$$

де E_{im} – абсолютний економічний ефект від імпорту товарів народного споживання;

VP_{im} – вартість реалізації імпортних товарів народного споживання на внутрішньому ринку, грн;

V_{im} – витрати на імпорт товарів народного споживання, які включають контрактну вартість товарів народного споживання, з

урахуванням митних платежів, сплачених при митному оформленні, та вартості накладних витрат.

Величина E_{im} характеризує прибуток від реалізації імпортованих товарів народного споживання і, як правило, використовується під час укладання угоди купівлі товарів народного споживання та планування й аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Показники економічної ефективності за співвідношенням цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ряд методик оцінки ефективності імпортованих операцій базується на абстрагуванні від факторів виробництва та технологій, що діють у різних країнах, а також від торгових бар'єрів. При цьому враховується вплив цін на імпортовані товари, а також критерій зовнішньоекономічної діяльності – кожна сторона зовнішньоекономічної угоди отримує прибуток. Оцінку ефективності імпорту товарів на внутрішній ринок можна провести за формулою:

$$L < \frac{P_{внутр}}{P_{зовн}} ,$$

де L – курс обміну іноземної валюти на національну;

$P_{внутр}$ – ціна одиниці імпортованого товару на внутрішньому ринку;

$P_{зовн}$ – ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку.

Отже, для забезпечення прибутковості операцій з імпорту співвідношення $P_{внутр}/P_{зовн}$ повинне бути не меншим, ніж офіційний курс обміну іноземної валюти на національну. Якщо це співвідношення менше за курс обміну валют, то угода з імпорту товарів призведе до збитку.

Оцінка ефективності імпортованих операцій з використанням системи показників. Для оцінки ефективності конкретної імпортованої угоди використовується певна система показників, у якій основними є :

а) сума чистого прибутку від угоди, яка характеризує загальний ефект від конкретної угоди та її внесок у загальний прибуток

підприємства. Позитивне значення цього показника свідчить про ефективність угоди;

б) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до загальної суми закупівлі товарів, який характеризує ступінь ефективності порівняно з іншими альтернативними варіантами не тільки комерційних, але й фінансових операцій;

в) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми реалізації товару, закупленого за певною угодою, який дозволяє співвідносити ефективність конкретної угоди з рентабельністю товарообігу в цілому;

г) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми витрат обігу, який дозволяє порівнювати ефективність угоди з рівнем рентабельності витрат обігу по підприємству в цілому.

Розрахунок усіх наведених показників повинен здійснюватися на попередньому етапі укладання кожної зовнішньоекономічної угоди.

У таблиці 10.2 представлені показники, які повинні бути розраховані для оцінки ефективності конкретної зовнішньоекономічної імпортової угоди. Розрахунки показників ефективності повинні проводитися у послідовності з позиціями першої колонки таблиці 10.2. Таким чином, кінцевим результатом розрахунків ефективності імпорту будуть показники суми чистого прибутку та рівня чистого прибутку щодо загальної вартості імпортованої партії чи можливої суми її реалізації, чи суми можливих витрат обігу.

Таблиця 10.2

Показники ефективності оцінки імпортової угоди

№ з/п	Назва показника	Формула обчислення	Примітка
1.	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок	$Цз = БЦ - ЦЗ$	БЦ – базова ціна пропозиції; ЦЗ – цінова знижка
2.	Загальна вартість імпортованої партії	$Зс = Цз * Кз$	Кз – кількість імпортованих одиниць товару

3.	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$Pc = \frac{Um * Zc}{100}$	Ут – середній рівень торгової надбавки
4.	Сума імпортного мита під час ввезення товарів	$CM = \frac{MB}{100} \cdot Ctm$	МВ – митна вартість, Стім – ставка імпортного мита
5.	Сума митного збору за митне оформлення	$CMz = \frac{MB}{100} \cdot CMz$	МВ – митна вартість, СМз – ставка митного збору
6.	Сума податку на додану вартість імпортованої партії	$СПДВ = \frac{MB + CM + CMz}{100} \cdot Cndv$	СПДВ – ставка податку у відсотках
7.	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$Pc = Zc + Pc$	
8.	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$Bk = \frac{Bc - Bm + (Bk * 100)}{Pc}$	Вс – середній рівень витрат з даної групи товарів, %; Вт – транспортні витрати, %; Вк – конкретні витрати на транспортування партії
9.	Сума можливих витрат обігу за угодою	$Bo = \frac{Bk * Pc}{100}$	
10.	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$Py = Pc - Zc - Bo - ПДВ$	Во – можливі витрати обороту за угодою
11.	Сума можливого чистого прибутку за угодою	$Pch = \frac{Py * (100 - Cn)}{100}$	Сп – ставка податку на прибуток
12.	Рівень чистого прибутку за угодою відносно загальної вартості імпортованої партії, %	$Pz = \frac{Pch * 100}{Zc}$	
13.	Рівень чистого прибутку за угодою відносно можливої суми реалізації імпортованої партії	$Pr = \frac{Pch * 100}{Pc}$	
14.	Рівень чистого прибутку за угодою відносно суми можливих витрат обороту за угодою	$Pu = \frac{Pch * 100}{Bo}$	

Отже, розглянувши основні методики визначення ефективності імпорتنих операцій, варто зазначити, що загальний показник ефективності імпорту (E_i), який найчастіше застосовується на практиці, розраховується за формулою:

$$E_i = \frac{B_{н.і.}}{B_i \cdot BK},$$

де $B_{н.і.}$ – виручка нетто від реалізації імпоротної продукції у національній валюті;

B_i – імпортна вартість в іноземній валюті;

BK – валютний курс.

В окремих випадках може розраховуватися коефіцієнт валютної ефективності імпорту. Він розраховується за формулою:

$$K_{BI} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{Ij} \cdot N_{Ij}}{\sum_{j=1}^n B_{Ij} \cdot N_{Ij}},$$

де Z_{Ij} – вартісна оцінка одиниці j -го товару (послуги) в національній валюті;

B_{Ij} – валютні витрати на закупівлю одиниці j -го товару (послуги);

N_{Ij} – кількість одиниць j -го товару (послуги);

($j = 1, n$), де n – число назв товарів (послуг) у наборі товарів (послуг), що імпортуються за виручену від експорту валюту.

За повної або часткової конвертованості національної валюти зовнішньоторговельна операція вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує відповідний валютний курс (офіційний або ринковий). За повної неконвертованості національної валюти оцінюється інтегральна ефективність комплексу імпорتنих операцій як добуток коефіцієнтів валютної ефективності імпорту. Сукупність операцій вважається ефективною, якщо інтегральний коефіцієнт перевищує одиницю.

Загальну економічну ефективність імпоротної операції обчислюють за формулою:

$$\varepsilon_I = \frac{Z_I \cdot \kappa_{BE}}{B_I \cdot \kappa_{KP}},$$

де Z_I – вартісна оцінка імпортованого товару в національній валюті;

κ_{BE} – коефіцієнт валютної ефективності експорту;

B_I – валютні витрати на купівлю імпортованого товару.

На засадах вивчення ролі та значення імпортних комерційних операцій, їх функцій, ринкового змісту та впливу на процеси обміну необхідно також дослідити методологічні підходи до визначення економічної ефективності імпортних операцій в умовах ринкової економіки. Крім відомого підходу за критерієм «витрати-ефект», існують інші підходи до визначення економічної ефективності імпортних операцій, а саме:

– *результативно-корисний*, суть якого полягає в тому, що економічна ефективність досягається тоді, коли масштаби торгівлі встановилися на рівні, при якому гранична корисність зрівнюється з граничними витратами на товар;

– *системний*, який передбачає, що ефект є кінцевим результатом господарської діяльності певної економічної системи, для функціонування якої потрібні ресурси. Цей підхід дозволяє отримати систему взаємозв'язків між окремими економічними актами купівлі-продажу в торговельних підприємствах;

– *альтернативний*, згідно з яким будь-яка імпортна операція повинна оцінюватися порівняно з можливістю отримувати доходи у банках та інших фінансових установах (E_1) або від інших комерційних операцій (E_2). Економічна ефективність від проведення імпоротної операції ($E_{i.o}$) повинна відповідати таким умовам: $E_{i.o} > E_2$ чи $E_{i.o} > E_1$. У такому випадку певна сфера імпоротної комерційної діяльності є привабливою для інвестування коштів. Можливе й відхилення від цих умов, якщо ця імпортна операція має в господарській діяльності другорядне значення, а її

результати перекриваються в інших сферах діяльності. Отже, економічна ефективність імпорتنих операцій за своєю суттю є відносною величиною. Значення певних показників для виміру економічної ефективності дає тільки порівняльну інформацію для проведення системного аналізу.

Запитання для самоперевірки

1. У чому полягає сутність ефективності як економічної категорії.
2. Визначте критерій ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.
3. У чому полягає основний принцип методики визначення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків.
4. Як можна класифікувати ефективність за складом та видами.
5. Які управлінські завдання вирішуються на базі розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
6. На яких методологічних принципах побудована система розрахунку показників ефективності.
7. Які показники визначають ефективність експортних операцій?
8. Які показники визначають ефективність імпорتنих операцій?
9. Яка методика розрахунку експортних операцій?
10. Яка методика розрахунку імпорتنих операцій.

Тестові завдання

1. *Визначте складові собівартості експорту для фірми:*
 - а) відпускна ціна виробника, роздрібна ціна, залізничний тариф, надбавка на експортне виконання, інші накладні витрати;
 - б) роздрібна ціна, інші накладні витрати;

в) відпускна ціна виробника, залізничний тариф, інші накладні витрати;

г) відпускна ціна виробника, роздрібна ціна.

2. *За якими показниками оцінюється рівень і якість виконання обов'язків щодо контрактів з іноземним партнером:*

а) термін поставок товарів, якість і кількість товарів, інші обов'язки, що належать до безумовного виконання;

б) за умовами поставок;

в) за умовами оперативного аналізу виконання обов'язків;

г) за умовами розрахунків.

3. *Експортне мито належить до:*

а) податків, які сплачуються з прибутку;

б) податків, які включають до ціни реалізації;

в) податків, які відносять на витрати виробництва;

г) податків, які сплачуються при розмитненні товарів.

4. *Які існують типи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежно від часу роботи і обов'язків за зовнішньоторговельними угодами:*

а) попередній, поточний, наступний;

б) оперативний, господарчий;

в) соціально-економічний;

г) тематичний /локальний.

5. *Що з наведеного належить до основних завдань аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства:*

а) характеристика динаміки експорту /імпорту/ товарів та послуг, оцінка рівня якості виконаних обов'язків щодо зовнішньоторговельних контрактів;

б) оцінка конкурентоспроможності фірми;

в) аналіз стану світового господарства, країни за певними показниками щодо конкретних товарів;

г) оцінка конкурентоспроможності товарів.

6. Що з наведеного належить до оцінки використання оборотного капіталу при експорті або імпорті товарів:

- а) обіг оборотного капіталу, накладні витрати щодо експорту, ефективність експорту та імпорту;
- б) наявність грошових коштів і цінних паперів;
- в) аналіз розрахунків з дебіторами, собівартість експорту.

7. Як визначається виручка-ето при визначенні ефективності експортно-імпортних угод:

- а) виручка-брутто – накладні витрати;
- б) виручка брутто + накладні витрати;
- в) ціна-брутто за одиницю помножена на кількість одиниць.

8. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності – це:

а) економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в економії суспільної праці та зростанні продуктивності від участі у міжнародному поділі праці;

б) економічна категорія, що відображає здатність суб'єкта господарювання до адекватного всебічного інтегрування у зовнішньоекономічне середовище;

в) економічний ефект, який отримує країна, що бере участь у зовнішній торгівлі;

г) економічна категорія, що відображає урахування системного ефекту в економічному та інноваційному аспектах.

9. Поточний контроль зовнішньоекономічної діяльності здійснюється:

- а) у ході зовнішньоекономічної операції;
- б) на початку виробничо-господарської діяльності;
- в) наприкінці виробничого процесу;
- г) за потреби на всіх етапах виробничого процесу.

Основи зовнішньоекономічної діяльності

10. Потреба у корективах базується на:

- а) обґрунтованих висновках щодо порівняння результатів та стандартів;
- б) інтуїції керівника підприємства;
- в) особистих міркуваннях менеджера;
- г) залученні спеціального обладнання.

11. Контроль зовнішньоекономічної діяльності в організації буває таких видів:

- а) заключний;
- б) регресивний;
- в) простий;
- г) організаційно-запрограмований;
- д) непрямий.

12. Необхідність застосування контролю зовнішньоекономічної діяльності в організації визначають:

- а) невизначеність середовища, можливість кризових ситуацій, підтримка успіху організації;
- б) високотехнологічне обладнання, складні відносини в колективі;
- в) примушення працівників виконувати складні виробничі завдання для збільшення прибутку;
- г) вертикальний та горизонтальний поділ праці.

13. Контролювання зовнішньоекономічної діяльності в організації здійснюється:

- а) після здійснення мотивування менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- б) перед плануванням зовнішньоекономічної діяльності;
- в) за ходом регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- г) правильні всі відповіді.

14. Що із переліченого не належить до вимог щодо показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності:

- а) необхідності використання інструментів математичного, економіко-математичного, статистичного та інших аналізів при проведенні аналізу зовнішньоекономічної діяльності;
- б) порівняння з базовим варіантом;
- в) приведення витрат та результатів у співставний вигляд;
- г) найбільш повне врахування всіх складових результатів та витрат.

15. За рівнем отримання ефекту ефективність поділяється на:

- а) первинну, мультиплікаційну;
- б) економічну, соціальну;
- в) локальну, ефективність національного господарства;
- г) абсолютну, порівняльну.

16. Критерієм економічної ефективності є:

- а) усе перераховане;
- б) максимальна економія матеріальних і нематеріальних витрат;
- в) максимальний приріст обсягу виручки від зовнішньоекономічної діяльності;
- г) максимальний абсолютний та відносний ефект від зовнішньоекономічної діяльності.

17. Повна собівартість експорту дорівнює:

- а) виробнича собівартість + накладні витрати в Україні;
- б) виробнича собівартість – накладні витрати в Україні;
- в) виробнича собівартість + накладні витрати за кордоном;
- г) виробнича собівартість – накладні витрати за кордоном.

18. Від мети визначення ефективність поділяється:

- а) абсолютну, порівняльну;
- б) первинну, мультиплікаційну;

- в) економічну, соціальну;
- г) локальну, ефективність національного господарства.

19. Структура аналізу зовнішньоторговельних операцій не включає:

- а) аналіз інвестиційної діяльності;
- б) аналіз накладних витрат з експорту та імпорту;
- в) аналіз ефективності експортних та імпортних операцій;
- г) аналіз ефективності товарообмінних операцій.

Ситуаційні завдання

ЗАВДАННЯ 1

На підставі отриманих даних визначити ефективність операцій з імпорту обладнання та за допомогою методу «Ланцюгових підстав» зробити факторний аналіз впливу складових ефективності на зміну рівня підсумкової ефективності. За результатами розрахунків заповніть таблицю 3.

Таблиця 1

Вихідні умови до розрахунків

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	Базовий рік	Звітний рік
1	Кількість одиниць імпорту	Од.	2300	3170
2	Ціна-брутто	грв / од	5000	5180
3	Фактурна ціна	\$ США /од	520	560
4	Офіційний валютний курс	грв /\$ США	30.35	30.4
5	Умови постачання	-	FAS	CFR

Таблиця 2

**Структура накладних витрат при здійсненні
імпортних операцій**

№ з/п	Витрати	Частка накладних витрат до фактурної ціни контракту %	
		2020	2021
1	Витрати при зберіганні товарів на складі експортера	2,4	2,2
2	Витрати на сплату навантаження на транспортні засоби внутрішнього перевізника.	1,3	1,5
3	Витрати на сплату перевезення товару до головних транспортних засобів (порт навантаження).	3,5	3,7
4	Витрати на сплату навантаження товару на головні транспортні засоби у пункті експорту (порту навантаження).	1,7	1,6
5	Витрати на експортну митну очистку товару	0,2	0,4
6	Витрати на фрахтування транспортного засобу	10,8	13,5
7	Витрати на страхування вантажу	7,0	6,0
8	Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові)	0,3	0,5
9	Витрати на розвантаження товару в пункті призначення (порту розвантаження)	1,5	1,7
10	Витрати на перевалку товарів у пункті призначення (порту розвантаження)	0,3	0,2
11	Витрати на імпортну митну очистку товару	15,2	12,2
12	Витрати на зберігання товару на ліцензійному складі	5,1	4,0
13	Витрати на транспортування товару до місця постачання	2,9	2,5
14	Витрати при реалізації товару на внутрішньому ринку	4,5	5,4

Таблиця 3

Результати аналізу ефективності імпорту

П Р И Р І С Т						
Усього	у т.ч. за рахунок зміни					
	кількості	ціни-брутто	накладних витрат у національній валюті	курса валюти	фактурної ціни	накладних витрат в іноземній валюті

Примітки.

1. Умови постачання визначаються за редакцією Інкотермс 2010.

Основи зовнішньоекономічної діяльності

2. Страхування товару за свій рахунок здійснює сторона, яка оплачує міжнародні перевезення, якщо умовами Інкотермс 2010 не передбачено інше.

3. Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові) здійснюються в іноземній валюті.

4. Витрати на експортну та імпорتنу митну очистку товару вміщують як сплату всіх митних платежів, так і витрат на придбання необхідних ввізних документів (сертифікатів, ліцензій тощо).

5. За умовами задачі зберігання товару на митному ліцензійному складі є обов'язковим.

ЗАВДАННЯ 2

На підставі отриманих даних визначити оптимальний (ефективний) варіант бартерної угоди щодо експорту хімічної сировини та імпорту устаткування.

Таблиця 1

Вихідні умови до розрахунків

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	I варіант	II варіант	III варіант
1.	Кількість одиниць експорту	Т	1 160	1 450	1 340
2.	Відпускна ціна одиниці товару	грн / т	4 000	4 040	4 080
3.	Ціна-брутто одиниці товару	\$ США / т	800	870	850
4.	Офіційний валютний курс експорту товару	грн / \$ США	30,25	30,3	30,35
5.	Умови постачання для експорту	-	FOB	CIP	EXW
6.	Кількість одиниць імпорту	Од.	120	110	150
7.	Фактурна ціна імпорту	дол. США / од	1 850	1 670	2 085
8.	Ціна-брутто на імпортовану продукцію	грн / од	16 000	15 000	18 500
9.	Офіційний валютний курс імпорту товару	грн / \$ США	30,5	30,4	30,3
10.	Умови постачання для імпорту	—	CIF	FCA	DDU

**Структура накладних витрат при здійсненні
товарообмінних операцій**

№ з/п	Витрати	Питома вага %		
		I вар	II вар	III вар
1.	Витрати при зберіганні товарів на складі експортера.	2,2	2,2	2,2
2.	Витрати на сплату навантаження на транспортні засоби внутрішнього перевізника.	1,2	1,5	1,5
3.	Витрати на сплату перевезення товару від пункту відправлення до головних транспортних засобів (порт навантаження).	2,6	2,2	3,5
4.	Витрати на сплату навантаження товару на головні транспортні засоби у пункті експорту (порт навантаження).	1,1	0,8	1,0
5.	Витрати на експортну митну очистку товару.	0,1	0,5	0,2
6.	Витрати на фрахтування транспортного засобу.	11,8	8,1	7,8
7.	Витрати на страхування вантажу.	8,2	6,9	6,0
8.	Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові).	0,3	0,2	0,5
9.	Витрати на розвантаження товару в пункті (порту розвантаження) призначення.	2,2	2,4	1,8
10.	Витрати на перевалку товарів у пункті (порту розвантаження) призначення.	1,5	1,6	0,7
11.	Витрати на транспортування товару до кордону країни імпортера.	4,3	5,5	6,2
12.	Витрати на імпортну митну очистку товару.	16,3	10,0	4,4
13.	Витрати на зберігання товару на ліцензійному складі.	5,0	5,3	3,5
14.	Витрати на транспортування товару до місця постачання.	2,9	2,5	2,0
15.	Витрати при реалізації товару на внутрішньому ринку	4,5	4,0	5,0

Примітки.

1. Умови постачання визначаються за редакцією Інкотермс 2010.
2. Страхування товару за свій рахунок здійснює сторона, яка оплачує міжнародні перевезення, якщо умовами Інкотермс не передбачено інше.
3. Витрати при транспортуванні вантажу (додаткові) за умови постачання здійснюються вже в іншій валюті.
4. Витрати на експортну та імпортну митну очистку товару вміщують як сплату всіх митних платежів, так і витрат на придбання необхідних ввізних документів, ліцензій тощо).
5. За умовами задачі зберігання товару на митному ліцензійному складі є обов'язковим.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування. / С. Г. Осика, В. В. Коновалов, О. О. Покрещук, А. С. Осика. – К. : УАЗТ, 2001. – 378 с.
2. Грачев Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций / Ю. Н. Грачев. – М. : ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез», 2000. – 544 с.
3. Гребельник О. П. Митна справа : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2017. – 400 с.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 452 с.
5. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Дудчак В. І. Митна справа : навч. посіб. / В. І. Дудчак, О. В. Мартинюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 310 с.
7. Жорін Ф. П. Правові основи митної справи в Україні : навч. посіб. / Ф. П. Жорін. – К. : КНЕУ, 2001. – 248 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник для вузів / Ю. В. Макогон. – К. : ЦУЛ, 2006. – 424 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник для вузів / Ю. Г. Козак. – К. : ЦУЛ, 2006. – 792 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – Дніпропетровськ : ДДФЕІ, 2002. – 580 с.
11. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / А. П. Румянцев. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.
12. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2006. – 316 с.
13. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навчальний посібник / В. В. Козик. – К. : ЦУЛ, 2004. – 608 с.

14. Інститут митної вартості імпортованих товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку : моногр. / кол. ; за заг. ред. І. Г. Бережнюка. – Хмельницький : ФОП Стрихар А. М., 2017. – 430 с.
15. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2006. – 304 с.
16. Митний кодекс України // Голос України. – 2012. – № 73–74. – С. 21–62. – 21 квітня.
17. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «Інко-термс» (редакція 2010 р.) // Міжнар. комп'ютер. клуб. – К., 2010. – 126 с.
18. Основи митної справи : навч. посіб. / за ред. П. В. Пашка. – К. : Знання, 2002. – 318 с.
19. Основы таможенного дела : учебник / под общ. ред. В. Г. Драганова ; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 687 с.
20. Пеппер Дж. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования / Дж. Пеппер. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 228 с.
21. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини / О. С. Передрій. – Ужгород : Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ комітету інформації, 2000. – 152 с.
22. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи / С. Г. Осика, В. В. Коновалов, О. О. Покрещук. – К. : УАЗТ, 2001. – 639 с.
23. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Митного кодексу України : Закон України // Голос України. – 2012. – № 73–74. – С. 63.
24. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України : від 16.04.91 // Укр. митниця : довідник. – К. : Лібра, 1993. – 67 с.
25. Про режим іноземного інвестування : Закон України : від 19.03.96 № 93/96-ВР // Орієнтир. – 1996. – № 77–78. – С. 9–10.
26. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-практ. пособие / Е. Ф. Прокушев. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1998. – 208 с.

27. Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів : тексти офіційних документів / Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ. – К. : Вимір, 1998. – 520 с.

28. Рут Р. Френклін. Міжнародна торгівля та інвестиції / Рут Р. Френклін, А. Філіпенко. – К. : Основи, 1998. – 743 с.

29. Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ у документах. – К. : УАЗТ, 2000. – 598 с.

30. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Державна служба статистики України / за ред. І. Є. Вернера. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2018. – 610 с.

31. Тарифні переговори в рамках Світової організації торгівлі / за заг. ред. В. Т. Пятницького. – К. : УАЗТ, 2001. – 92 с.

32. Терещенко С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності / С. Терещенко. – К. : АТ «Август», 2001. – 422 с.

33. Внешнеторговая политика: опыт реформ / В. Томас, Дж. Нэш и др. – М. : ИНФРА-М, 1996.

34. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації / А. С. Філіпенко. – К. : ІВЦ Товариство «Знання», 2000. – 173 с.

35. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / С. Є. Хрупович. – Тернопіль, 2017. – 137 с.

36. Lavigne M. The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy / M. Lavigne. – New York : St.Martin's Press, 1995.

37. Robson Peter. The economics of international integration / Peter Robson. – London : Routledge, 1998. – P. 333.

38. Russian Trade Policy Reform for WTO Accession. H. G. Broadman (ed.) // World Bank Discussion Paper. – 1999. – № 401. – P. 21.

39. Sachs J. D. Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in the Light of the East Asian Experiences: NBER

Working Paper No. 5404. – Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1996.

40. Soros International Economic Advisory Group. Ukrainian Rapid Enterprise Survey (URES) : Vol. 2. – Kyiv : SIEAG, February II, 1997.

41. The economics of the European Union: policy and analysis. Mike Artis, Norman Lee. – New York : Oxford University Press, 1997. – P. 438.

42. The Mc Kinsey Quarterly. – 1999. – № 4. – Pp. 28–37.

43. Yeats A. Does Mercosurs Trade Perfomans Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? / A. Yeats // The World Bank Economic Review. – 1998. – Vol. 12. – № 1.

44. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua>

45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://test.customs.rbc.ru>

46. Пошукова система ресурсів економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://adclie>

47. Російський центр науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://centrerusse-tn.narod.ru/index_r.htm

48. Законодавча база [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://detaservice.com/ups>

49. Електронна наукова бібліотека з економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru>

Навчальне видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Гребельник Олександр Петрович

**ОСНОВИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Підручник

Видання п'яте, перероблене і доповнене

Відповідальний за випуск

Д. Ф. Салахова

Редактори

М. М. Грабарчук,

Н. І. Грицюк,

Л. Б. Дьомена,

О. В. Данильчик

Форматування та
комп'ютерна верстка

О. В. Лисенко

Здано до друку 22.08.2019. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 23,7.

Тираж 300 примірників. Замовлення № 803.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*